

Экспортный гид

Маргарин



Нигерия



Экспортный гид

Маргарин



Нигерия

Гид создан при участии:



Предисловие

Настоящий гид разработан как практическое руководство для организации экспорта маргарина 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 маргарина в Нигерию.

© ФГБУ «Федеральный центр развития экспорта продукции агропромышленного комплекса Российской Федерации», 2024.

© 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

Резюме	5
Список сокращений	6
Введение	8
1. Краткий обзор — Нигерия	11
1.1. Экономические тенденции	13
1.2. Политические тенденции	19
1.3. Демографические тенденции	21
1.4. Влияние тенденций на потребительский рынок страны	23
2. Обзор рынка	25
2.1. Объем и динамика рынка	27
2.2. Потребительские предпочтения	39
2.3. Торгово-распределительная сеть	43
2.4. Конкурентная среда и участники рынка	51
3. Требования и стандарты на продукцию	57
3.1. Контролирующие органы	59
3.2. Требования к производителям	60
3.3. Требования к продукции	61
3.4. Требования к упаковке и маркировке	65
4. Особенности и барьеры входа на рынок	67
4.1. Особенности таможенных процедур	69
4.2. Тарифные и нетарифные барьеры	80
5. Организация экспортных поставок	83
5.1. Логистика	85
5.2. Осуществление валютно-финансовых операций	95
5.3. Формы присутствия на рынке	98
5.4. Защита интеллектуальной собственности	102
6. Продвижение продукции	106
6.1. Ключевые факторы успеха на рынке	108
6.2. Отраслевые выставки и ярмарки	115
7. Особые экономические зоны	119
8. Особенности ведения бизнеса	125
9. Преимущества и риски осуществления поставок	131
9.1. Преимущества	133
9.2. Риски	134

10. Карта действий экспортера	135
11. Контактная информация	145
11.1. Потенциальные партнеры	147
11.2. Профильные организации	150
12. Государственная поддержка экспорта продукции АПК	152

Резюме

- Федеративная Республика Нигерия — одна из самых густонаселенных стран Африки, где проживает 216 млн человек. Население Лагоса, крупнейшего нигерийского города, составляет свыше 15 млн. человек, он является одним из наиболее динамично развивающихся мегаполисов в мире. Нигерия относится к развивающимся государствам: в 2022 г. ВВП на душу населения составил около 5,9 тыс. долл. США.
- Несмотря на высокие темпы экономического роста, в стране сохраняются существенные риски для рынка продуктов питания. В результате снижения мирового спроса на нефть произошла девальвация найры, что вызвало обвал импорта и рост инфляции. Это стало причиной падения потребительских расходов населения с 2044,8 долл. США в 2018 г. до 1397,1 в 2023 г. Сокращение спроса негативно отразилось на динамике потребления многих продуктов питания, в том числе маргарина.
- Параллельно со стагнацией потребительского спроса правительство Нигерии начало кампанию по снижению содержания трансжиров в продуктах питания. Несмотря на это нигерийские потребители часто отдают предпочтение маргарину в силу его меньшей стоимости по сравнению с другой масложировой продукцией.
- Маргарин является одним из ключевых видов масложировой продукции из-за низкой стоимости и потребительских свойств, ввиду чего широко используется для выпечки. Растущий спрос на хлебобулочные и кондитерские изделия стимулирует потребление маргарина в секторе пищевой промышленности, на который приходится около 92% потребления. В розничной торговле реализуется около 6–7% маргарина, на сектор HoReCa приходится оставшийся 1%.
- Многие международные компании локализуют в Нигерии переработку растительных масел. Например, запуск завода по производству маргарина одним из крупнейших мировых производителей в 2017 г. привел к сокращению поставок из Ганы, где ранее располагались его основные производства, ориентированные на рынок Нигерии. Всего, согласно оценкам, в 2022 г. в стране было произведено 151,3 тыс. тонн маргарина. Внутреннее производство обеспечивает порядка 60–65% потребностей.
- Импорт маргарина в 2022 г. составил 78,1 тыс. тонн в натуральном и 93,1 млн долл. США в стоимостном выражении, снизившись на 21,2% относительно рекордных поставок в 2021 г. Скачок объемов импорта в 2021 г. был обеспечен за счет замещения поставок пальмового масла индонезийским шортенингом.
- Индонезия — основной поставщик маргарина на рынок Нигерии. По итогам 2022 г. на нее приходилось 87,7% общего объема поставок в стоимостном выражении на сумму 81,6 млн долл. США, еще 9,8% импорта были обеспечены Нидерландами. Также наблюдаются эпизодические поставки из отдельных стран, например Малайзии и Франции. Все основные поставщики маргарина присутствуют в стране на условиях режима наибольшего благоприятствования (РНБ). В соответствии с ним маргарин при ввозе в Нигерию облагается пошлиной в размере 20%.

Список сокращений

АПК	Агропромышленный комплекс
ВВП	Валовый внутренний продукт
ВОИС	Всемирная организация интеллектуальной собственности
ГТД	Грузовая таможенная декларация
ЕАЭС	Евразийский экономический союз
ЗСТ	Зона свободной торговли
МВФ	Международный валютный фонд
МЕ	Международные единицы
ОЭЗ	Особая экономическая зона
ПИИ	Прямые иностранные инвестиции
ППС	Паритет покупательной способности
РНБ	Режим наибольшего благоприятствования
ТН ВЭД	Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности
ЭКОВАС	Экономическое сообщество западноафриканских государств
ФТС	Федеральная таможенная служба
ЮНКТАД	Конференция ООН по торговле и развитию
GAIN	Global Alliance for Improved Nutrition — Глобальный альянс по улучшению питания
GMP	Good Manufacturing Practice — Надлежащая производственная практика
НАССР	Hazard Analysis and Critical Control Points — Система менеджмента безопасности пищевой продукции
HoReCa	Hotel, Restaurant, Catering — Гостинично-ресторанный сектор
ITC	International Trade Centre — Международный торговый центр
NAFDAC	National Agency for Food and Drug Administration and Control — Национальное агентство по регистрации и контролю пищевых продуктов и лекарственных препаратов

NAPAMS	NAFDAC Automated Product Administration and Monitoring System — Автоматизированная система администрирования и мониторинга продукции при NAFDAC
NBS	National Bureau of Statistics — Национальное бюро статистики
NCS	Nigeria Customs Service — Таможенная служба Нигерии
PAAR	Pre-Arrival Assessment Report — Отчет об оценке перед прибытием
SON	Standards Organisation of Nigeria — Организация по стандартизации Нигерии
UN Comtrade	База данных статистики международной торговли ООН
USDA	U.S. Department of Agriculture — Министерство сельского хозяйства США

Введение



Федеративная Республика Нигерия — самое густонаселенное государство африканского континента, расположенное в Западной Африке. Отличается культурным и этническим разнообразием, занимает шестое место по численности населения в мире. Нигерия входит в топ-17 крупнейших экспортеров нефти. В 2022 г. нефтяной сектор обеспечил около 90,7% экспортных доходов страны.

Общие сведения (2022 г.)

ВВП (в текущих ценах): 477,4 млрд долл. США

Темпы роста ВВП: 3,3%

ВВП по ППС на душу населения (в текущих ценах): 5 908,7 долл. США

Уровень инфляции: 18,8%

Приток ПИИ: (-186,8) млн долл. США*

Население: 216,7 млн человек

Площадь: 910,8 тыс. км²

Площадь сельскохозяйственных земель (2020 г.): 694,5 тыс. км²

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: 53,5%

Уровень безработицы: 5,8%

Структура ВВП: сельское хозяйство (23,7%), промышленность (30,8%), сфера услуг (44,0%)

Структура занятости (2021 г.): сельское хозяйство (35,2%), промышленность (12,7%), сфера услуг (52,1%)

Экспорт АПК	Основные товары	Импорт АПК
какао-бобы, семена кунжута, орехи кешью, сигары и сигареты, жмых и шрот соевые		пшеница, сахар свекловичный и тростниковый, рыба мороженая, сухое молоко, масло пальмовое
Объем		
1,8 млрд долл. США		7,1 млрд долл. США

Источник: МВФ, Всемирный банк, ЮНКТАД, Международная организация труда, ITC Trade Map, NBS, Federal Ministry of Agriculture & Rural Development of Nigeria

Примечание. Структура ВВП представлена согласно данным Всемирного банка.

*В Нигерии наблюдается процесс деинвестирования денежных средств нерезидентами.

Краткий обзор — Нигерия

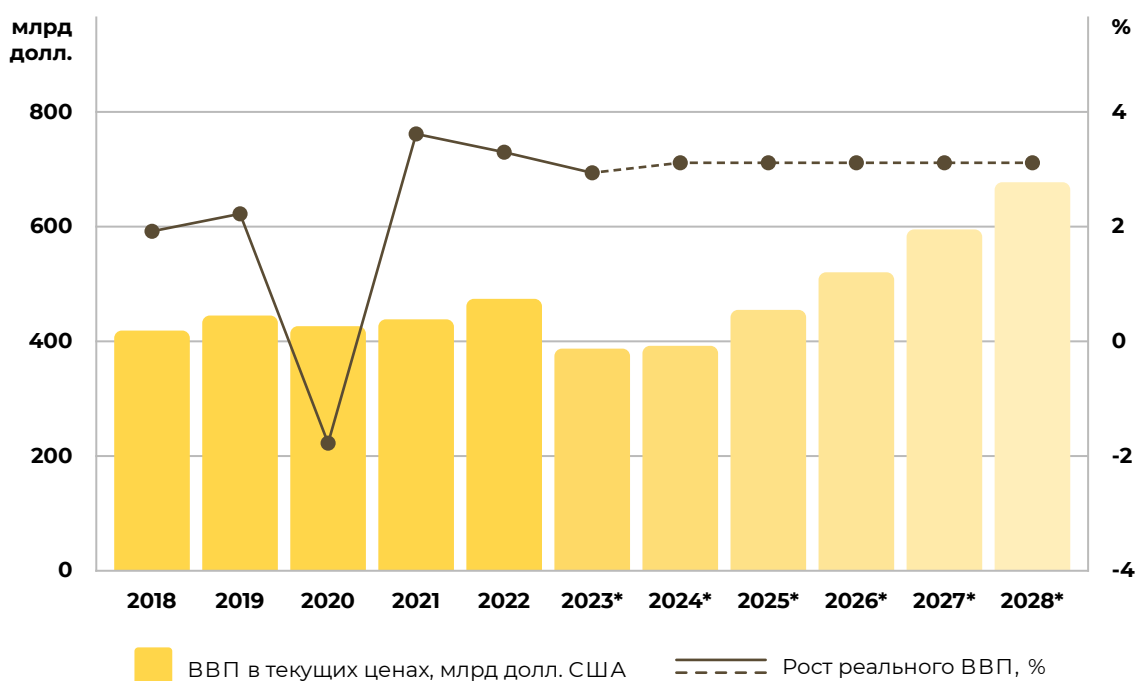


1.1. Экономические тенденции

После снижения реального ВВП Нигерии в 2020 г. на 1,8% на фоне пандемии COVID-19 в 2021 г. отмечался рост на 3,6%. Восстановлению экономики способствовали снятие ковидных ограничений, стабилизация мировых цен на нефть, расширение частного сектора, а также правительственные меры поддержки и международная финансовая помощь. При этом социально-экономические условия в стране остаются сложными. Геополитическая напряженность приводит к повышению внутренних цен на продукты питания, что усугубляет последствия пандемии, особенно для наиболее уязвимых групп. Это, в свою очередь, создает дополнительные проблемы социально-экономического характера, учитывая, что Нигерия входит в число стран с самым низким уровнем продовольственной безопасности.

В 2022 г. экономический рост замедлился до 3,3% из-за снижения объемов добычи нефти и сокращения производительности в ненефтяных отраслях страны. Инфляция выросла до 18,8%, а реформа по вводу в обращение новых банкнот привела к кризису ликвидности, что негативно сказалось на деятельности частного сектора и динамике потребительских расходов населения. Согласно прогнозам МВФ, в 2024–2028 гг. рост ВВП Нигерии будет находиться на уровне 3,1%.

Рис. 1. Динамика ВВП Нигерии в текущих ценах, 2018–2028 гг., млрд долл. США

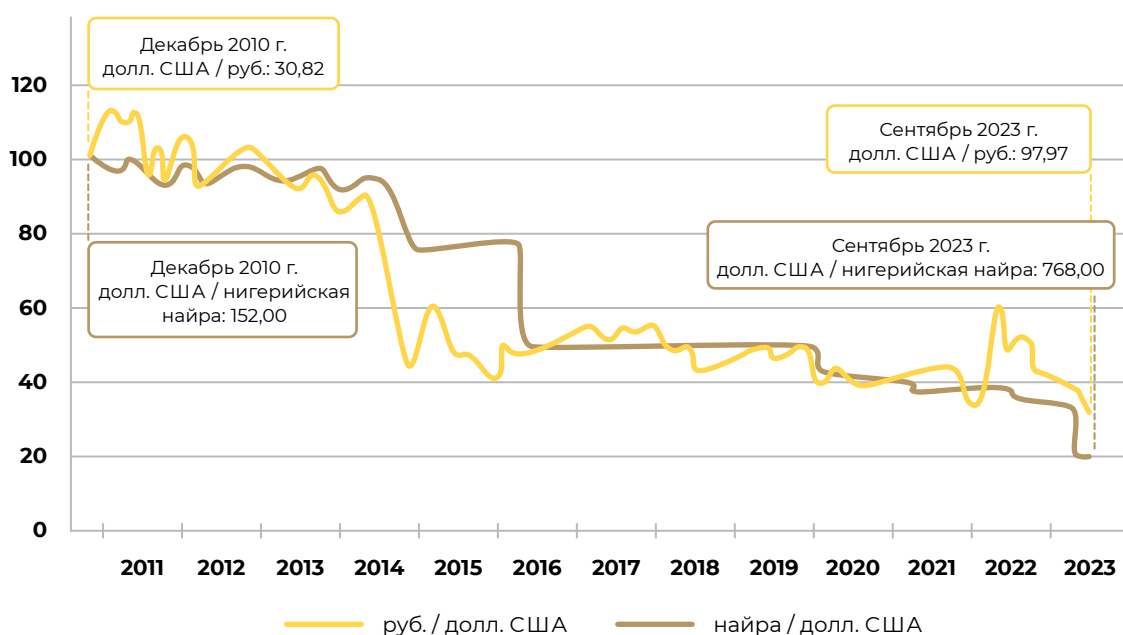


Источник: МВФ (World Economic Outlook)

Примечание. *Прогноз, оценочные данные за 2023 г. (по состоянию на 20.10.2023).

Принятие Центральным Банком Нигерии механизма фиксированного обменного курса **NAFEX** в качестве официального курса помогло ослабить давление на валютные активы страны. В результате курс валют в некоторой степени определяется рынком, но еще далек от полноценного плавающего валютного курса. Ожидается, что объем ликвидности в иностранной валюте останется ограниченным. Это может привести к тому, что ставка NAFEX начнет снижаться, если валютные резервы страны уменьшатся.

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



Источник: Банк международных расчетов, финансовый портал [Investing.com](https://www.investing.com)

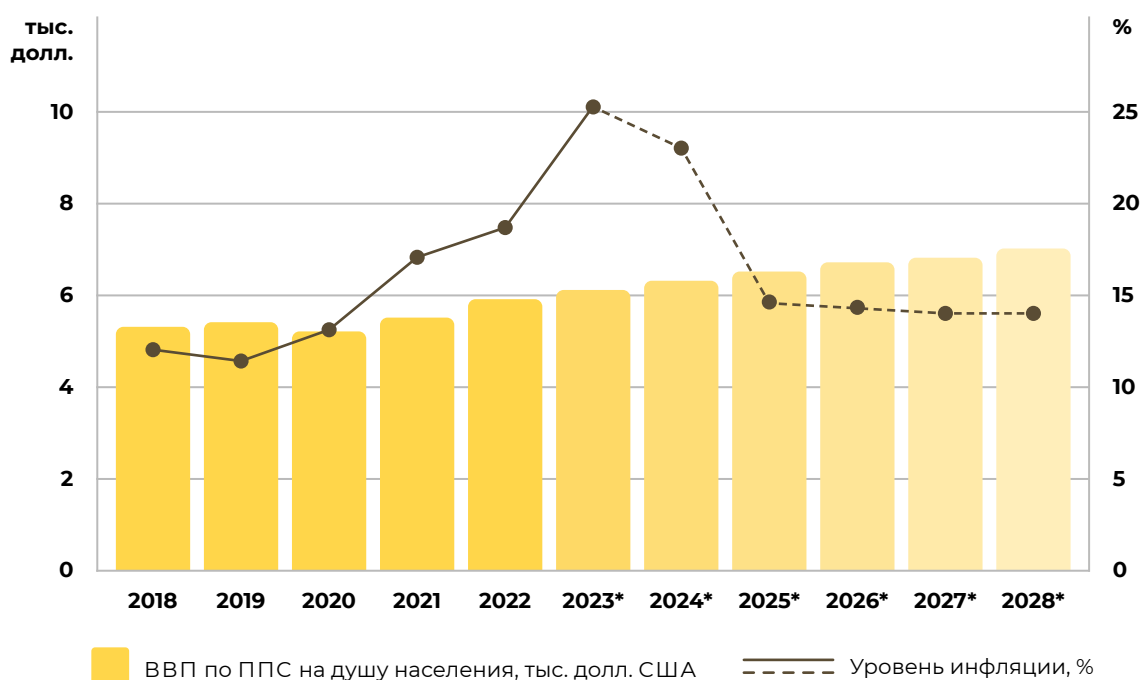
Примечание. Приведены среднемесячные показатели, за 100% взят курс на декабрь 2010 г.

До 2020 г. наблюдалась положительная динамика ВВП по ППС на душу населения Нигерии. После снижения на 3,0% из-за пандемии в 2021 г. показатель превысил допандемийный уровень, а в 2022 г. продемонстрировал рост на уровне 7,8% и составил 5 908,7 долл. США. Согласно прогнозам МВФ, в 2028 г. ВВП на душу населения Нигерии достигнет 6 985,6 долл. США.

В 2022 г. инфляция более чем вдвое превысила целевой показатель Центрального банка (9%). Согласно оценкам, инфляционные процессы продолжаются. По данным Национального бюро статистики Нигерии, основными факторами роста инфляции в 2023 г. являются перебои в поставках продуктов питания, увеличение стоимости импорта из-за постоянного обесценивания валюты, высокая безработица и снижение объема производства сельскохозяйственной продукции.

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

Рис. 3. Динамика инфляции и ВВП по ППС на душу населения, 2018–2028 гг., тыс. долл. США



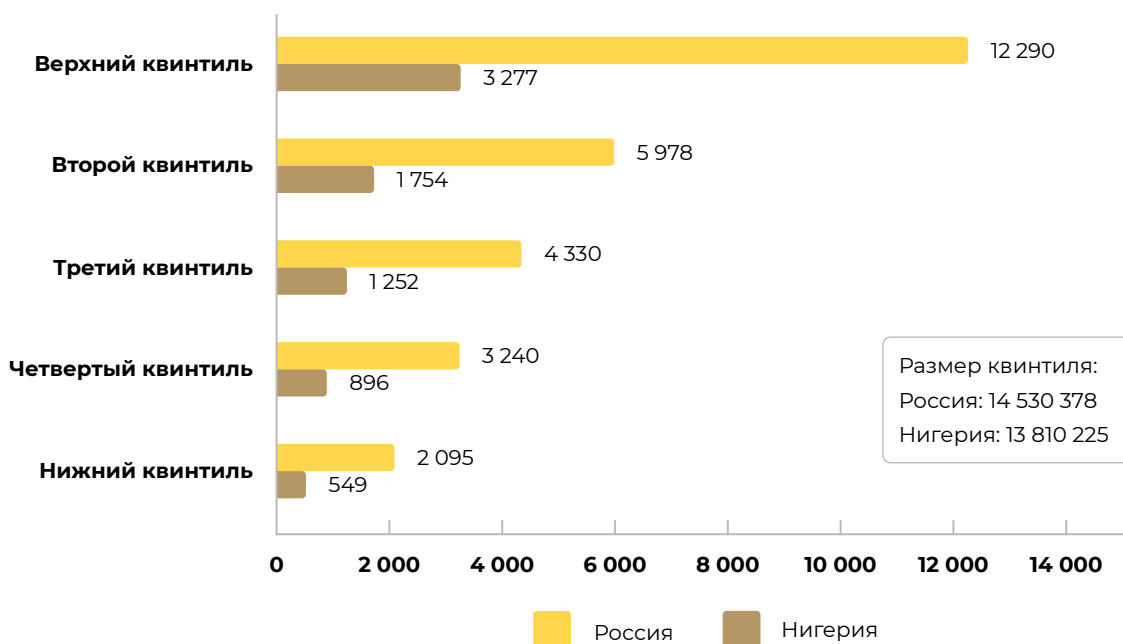
Источник: МВФ (World Economic Outlook)

Примечание. *Прогноз, оценочные данные за 2023 г. (по состоянию на 20.10.2023).

Несмотря на то, что Нигерия является крупнейшей экономикой Африки, экономическое неравенство остается значительным. Согласно данным Всемирного банка, число бедных в стране за последние годы увеличилось на 14,7% (с 82,1 млн в 2018 г. до 95,1 млн в 2022 г.). При этом национальные органы статистики оценивают число бедных в 132,9 млн человек. По данным Всемирного банка, 4 из 10 нигерийцев живут за чертой бедности.



Рис. 4. Среднемесячные доходы занятого населения по квантильным (20%) группам, 2022 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 Нигерии является одной из основных отраслей экономики, причем наибольшая часть производителей — это мелкие фермерские хозяйства. На долю аграрного сектора приходится 23,7% ВВП и примерно 35,2% рынка труда.

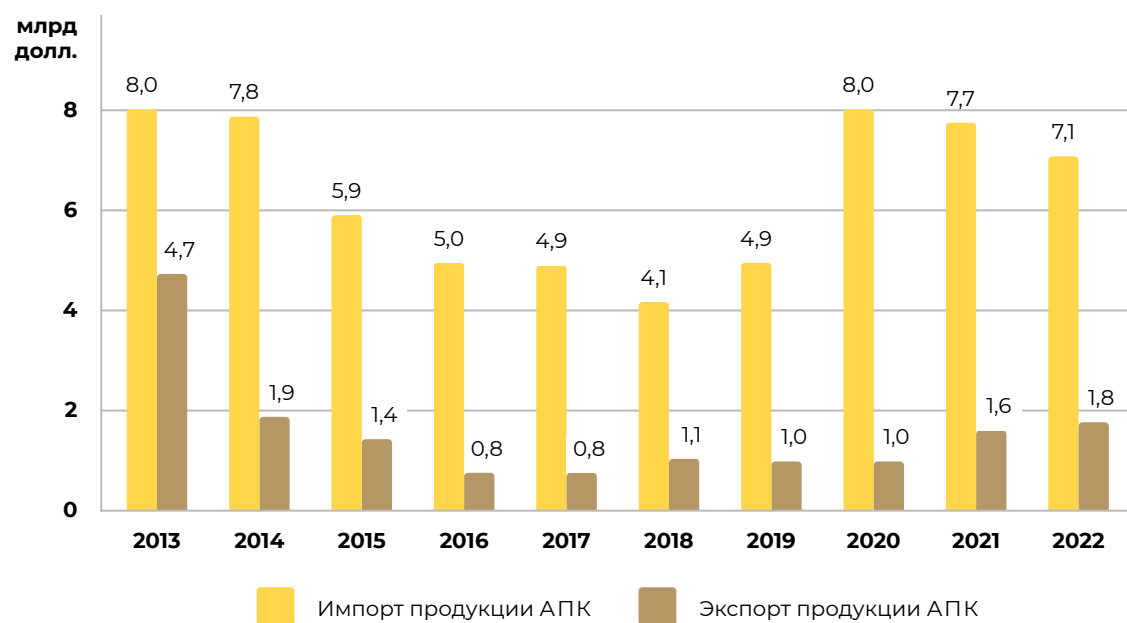
Растениеводство занимает свыше 90% сельского хозяйства, а животноводческий сектор — менее 10%. При этом внутреннее производство не обеспечивает полностью потребности населения, страна остается нетто-импортером продукции АПК.

В 2022 г. объем импорта продукции АПК Нигерии составил 7,1 млрд долл. США, что на 8,3% (639,6 млн долл. США) ниже показателя 2021 г. В товарной структуре импорта в 2022 г. лидирующую позицию занимала пшеница (32,0% стоимостного объема, или 2,3 млрд долл. США). Также в топ-5 импортируемых товаров вошли сахар свекловичный и тростниковый (11,9%, или 844,5 млн долл. США), рыба мороженая (9,6%, или 678,3 млн долл. США), сухое молоко (4,8%, или 341,6 млн долл. США) и масло пальмовое (4,2%, или 300 млн долл. США).

Объем экспорта продукции АПК из Нигерии в 2022 г. составил 1,8 млрд долл. США, увеличившись по отношению к 2021 г. на 12,2% (194,3 млн долл. США).

В товарной структуре экспорта в 2022 г. лидирующие позиции занимали какао-бобы (31,0%, стоимостного объема, или 554,7 млн долл. США), семена кунжута (18,5%, или 330,5 млн долл. США), орехи кешью (11,6%, или 206,5 млн долл. США), сигары и сигареты (7,5%, или 134,9 млн долл. США). Суммарно на эти категории товаров пришлось 1,2 млрд долл. США — 68,6% стоимостного экспорта продукции АПК страны.

Рис. 5. Внешняя торговля продукцией АПК Нигерии, 2013–2022 гг., млрд долл. США



Источник: ITC Trade Map

Примечание. Коды ТН ВЭД 01–24.

Табл. 1. Структура экспорта продукции АПК Нигерии, 2022 г.

Наименование	Млн долл. США	Доля в стоимостном экспорте, %
Какао-бобы	554,7	31,0
Семена кунжута	330,5	18,5
Орехи кешью	206,5	11,6
Сигары и сигареты	134,9	7,5
Жмых и шрот соевые	67,7	3,8
Ракообразные	51,5	2,9
Отходы переработки какао	47,9	2,7

Продолжение табл. 1.

Наименование	Млн долл. США	Доля в стоимостном экспорте, %
Имбирь	40,9	2,3
Соевые бобы	39,7	2,2
Какао-масло, какао-жир	37,7	2,1
Прочие продукты	275,8	15,4
Итого	1 787,8	100,0

Источник: ITC Trade Map

Примечание. Коды ТН ВЭД 01–24.

Табл. 2. Структура импорта продукции АПК Нигерии, 2022 г.

Наименование	Млн долл. США	Доля в стоимостном импорте, %
Пшеница	2 264,2	32,0
Сахар свекловичный и тростниковый	844,5	11,9
Рыба мороженая	678,3	9,6
Сухое молоко	341,6	4,8
Масло пальмовое	300,0	4,2
Экстракт солодовый, прочие пищевые продукты из муки, крупы, крахмала, молока	278,9	3,9
Пищевые продукты прочие	186,6	2,6
Табачное сырье	148,5	2,1
Рыба сушеная, соленая, копченая, в рассоле	130,9	1,8
Солод	117,2	1,7
Прочие продукты	1789,5	25,3
Итого	7 080,2	100,0

Источник: ITC Trade Map

Примечание. Коды ТН ВЭД 01–24.

1.2. Политические тенденции

Политическое устройство

Нигерия



Форма правления:
президентская
республика

Глава государства:
президент

**Форма
административно-
территориального
устройства:**
федеративное
государство

**Основные политические
партии:**
партия "Конгресс всех
прогрессивных сил",
Народно-демократическая
партия

Нигерия — многонациональное (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 органы власти играют важную роль, поскольку опираются на традиционные структуры и локальные элиты. Они являются проводниками политики федерального центра, но некоторые наиболее богатые южные штаты способны сами вести относительно автономную экономическую деятельность. 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 феврале 2023 г. новым президентом Нигерии стал Бола Тинубу, представляющий партию «Конгресс всех прогрессивных сил». Для победы на выборах кандидату необходимо набрать простое большинство голосов, причем в 24 штатах требуется получить не менее 25% голосов. Бола Тинубу набрал 37,6% голосов избирателей. Два других кандидата второго тура набрали немногим меньше: Атику Абубакар от Народно-демократической партии получил 29,1% голосов, Питер Оби от Трудовой партии — 25,4%.

Законодательная власть в Нигерии представлена двухпалатным Национальным собранием, состоящим из Сената и Палаты представителей, члены которых избираются на четыре года. Сенат состоит из 109 членов (по трое от каждого штата и один от федеральной столичной территории), Палата представителей — из 360 членов, избираемых на основе пропорционального представительства населения каждого из штатов и федеральной столичной территории.

Оценка политических рисков

Нигерия является крупнейшей по численности населения страной Африки, что связано с некоторыми рисками, поскольку человеческий потенциал остается в значительной мере нереализованным: около 40% нигерийцев живет за чертой бедности¹. Поскольку быстрый рост численности населения (в среднем 2,5% в год за период 2011–2021 гг.)² опережает сокращение бедности, число нигерийцев, живущих в условиях крайней нищеты, увеличится на 7,7 млн человек в 2019–2024 гг.

Отношения Нигерии как с соседними странами, так и со всем миром значительно улучшились с тех пор, как страна перешла от военного правления к демократическому государству в 1990-х гг. На правах крупнейшей экономики и самой густонаселенной страны Африки Нигерия претендует на постоянное место в Совете Безопасности ООН. Ключевые партнеры страны за пределами региона — США и страны ЕС. Увеличивается влияние Китая, который участвует в реализации ряда крупных инфраструктурных проектов на территории Нигерии.

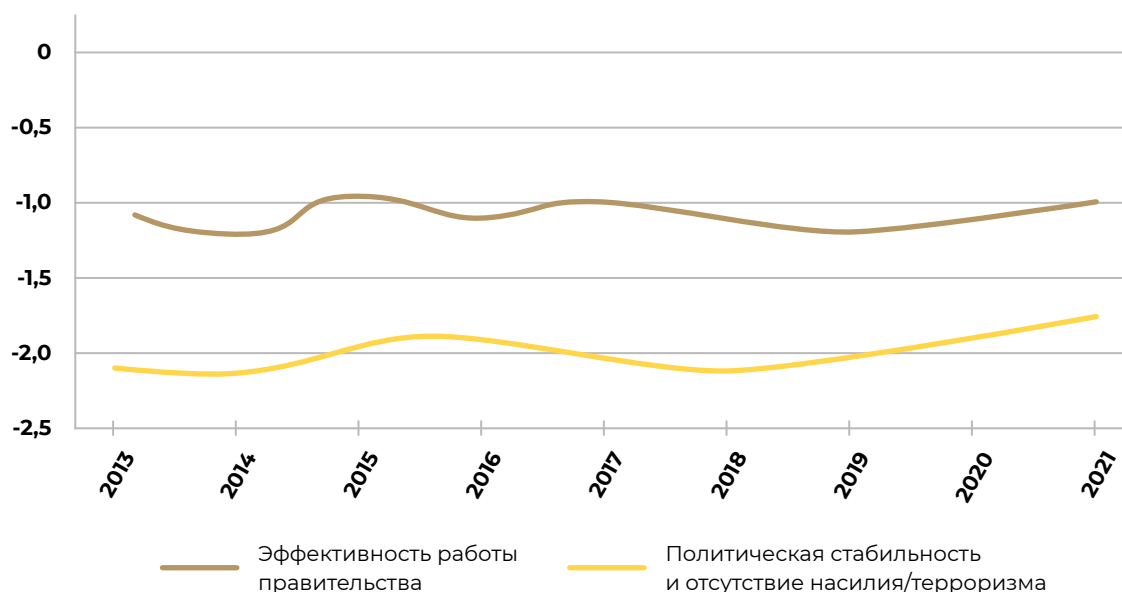
За прошедшее десятилетие укрепились российско-нигерийские связи в области сельского хозяйства: Россия, наряду с США, стала крупнейшим поставщиком пшеницы в Нигерию; в 2019 г. начались поставки российских калийных удобрений. В 2021 г. между Россией и Нигерией было заключено соглашение о военно-техническом сотрудничестве, предполагающее расширение поставок военной техники и содействие в подготовке кадров для ее эксплуатации.



¹ [Poverty headcount ratio at national poverty lines](#). The World Bank. 2023.

² [Population Growth](#). Our World in Data. 2021.

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.

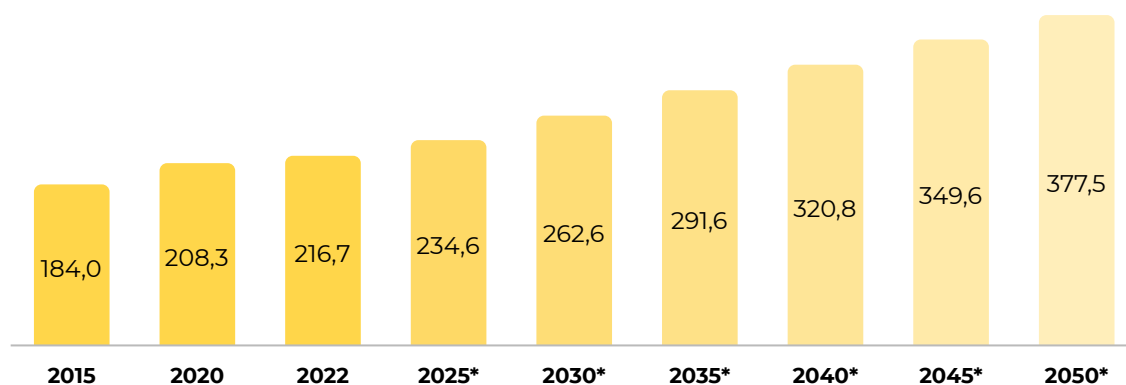
Оценки политической стабильности и эффективности работы правительства в Нигерии остаются сравнительно невысокими (перцентиль по индексу политической стабильности — 6,1, по индексу эффективности работы правительства — 13,3). Качество государственного управления постепенно повышается, однако в институциональной среде Нигерии остаются некоторые сложности, которые могут стать серьезными рисками для ведения бизнеса в стране.

1.3. Демографические тенденции

В 2022 г. население Нигерии составило 216,7 млн человек. Чуть более половины населения страны проживает в городах. Для Нигерии характерна очень высокая доля молодежи. Прирост населения в 2015–2022 гг. составлял 2,5% в год, темпы прироста на 2022–2050 гг. прогнозируются на уровне 2,0%. В 2050 г. общая численность населения Нигерии составит 377,5 млн человек.



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

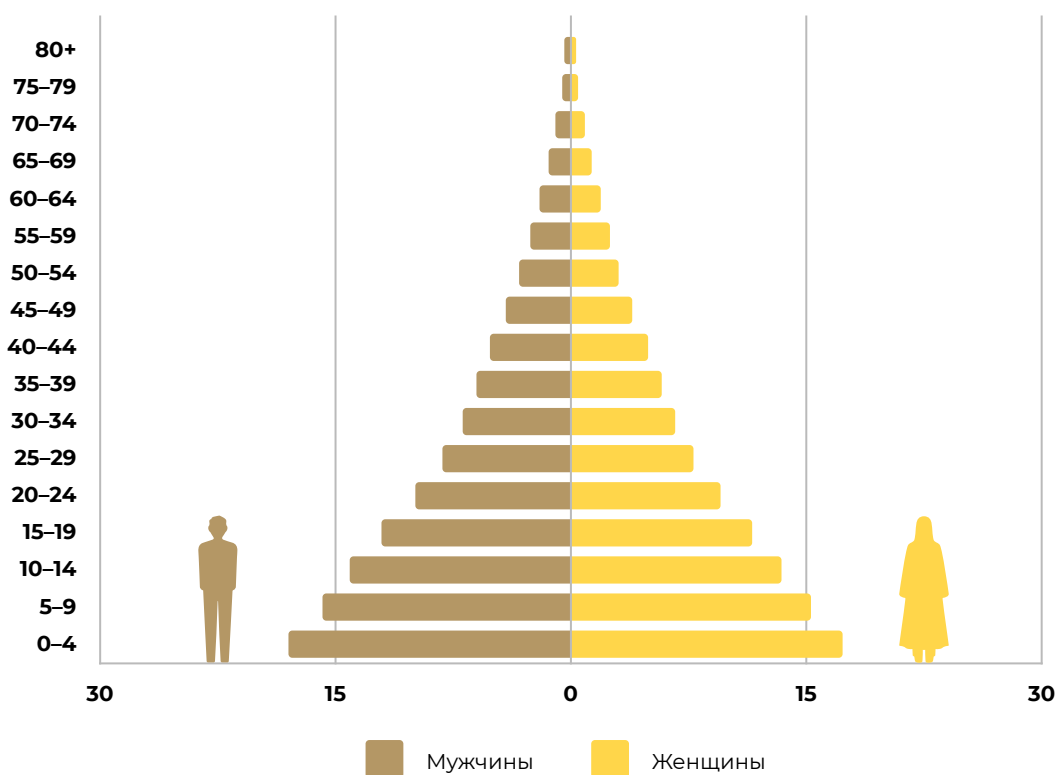


Источник: МВФ, ООН

Примечание. *Прогноз.

Трудоспособное население (54%) и молодежь в возрасте до 25 лет (63%) станут драйвером развития потребительского рынка Нигерии. При этом наиболее остро в стране 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, 2022 г., млн человек



Источник: ООН

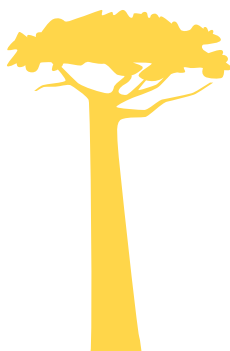
1.4. Влияние тенденций на потребительский рынок страны

Нигерия является крупнейшей африканской экономикой и одновременно самой густонаселенной страной континента. Устойчивая тенденция урбанизации повышает потенциал потребительского рынка, а растущая телекоммуникационная инфраструктура и база интернет-пользователей способствуют развитию сектора электронной торговли.

Тем не менее рынок продуктов питания страны находится под сильным давлением целого ряда негативных экономических факторов, среди которых девальвация нигерийской найры, нехватка долларового предложения, субсидирование топливных цен. В 2022 г. уровень инфляции достиг своего рекордного показателя за последние 17 лет. В результате наблюдаются снижение покупательной способности населения, уменьшение уровня потребительского доверия, сокращение спроса на продукты питания.

Основные факторы, влияющие на продовольственный рынок Нигерии

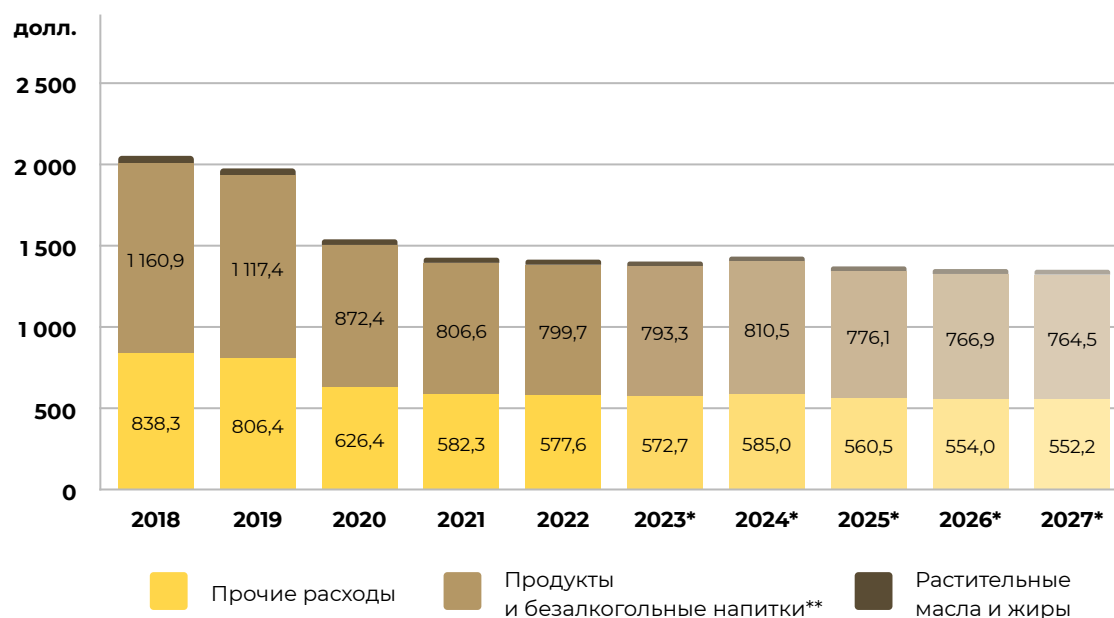
- Высокая инфляция выражается в росте цен на продовольственные товары и снижении покупательной способности населения.
- Динамично развивается электронная торговля.
- Сектор розничной торговли находится в стадии активного развития, а торговые сети расширяют свое присутствие не только в мегаполисах, но и в небольших городах. При этом на рынке продолжают доминировать традиционные ретейлеры, на долю которых приходятся около 94,0% продаж продуктов питания и 99,8% торговых точек.
- Большинство ретейлеров в стране — неофициальные.
- Хранение продуктов в замороженном или охлажденном виде затруднено из-за частых перебоев в подаче электроэнергии.
- Нигерийские потребители открыты к импортной продукции, положительно воспринимают продукты питания и напитки известных брендов.
- Нигерия — крупнейший в Африке потребитель гидрогенизированных растительных жиров, при этом правительство принимает меры по снижению уровня использования трансжиров в рационе питания населения.



Расходы на конечное потребление

В 2022 г. размер расходов на конечное потребление на душу населения составил 1 408,7 долл. США в постоянных ценах 2022 г., что на 0,8% ниже, чем в 2021 г. На продукты и безалкогольные напитки пришлось 831,1 долл. США (-0,9% к 2021 г.), в то время как потребительские расходы на растительное масло и жиры составили 31,4 долл. США (-1,0% к 2021 г.). В структуре потребительских расходов общая доля продуктов питания и безалкогольных напитков составила 59,0%, растительные масла и жиры заняли 2,2%. Прогнозируется, что к 2027 г. расходы на конечное потребление на душу населения составят 1 346,7 долл. США, из которых на растительные масла и жиры придется 2,2%, или 30,0 долл. США.

Рис. 9. Расходы на конечное потребление на душу населения в постоянных ценах 2022 г., 2018–2027 гг., долл. США



Источник: EMIS, Euromonitor International (Passport)

Примечание. *Прогноз, оценочные данные за 2023 г. **Без учета расходов на растительные масла и жиры.





Содержание



2.1.

Объем и динамика рынка

2.3.

Торгово-распределительная сеть

2.2.

Потребительские предпочтения

2.4.

Конкурентная среда
и участники рынка

2.1. Объем и динамика рынка

В начале 1960-х гг. Нигерия была ведущим производителем пальмового масла в мире. Однако после переключения внимания властей на экспорт сырой нефти в последующие десятилетия страна опустилась на пятое место. Несмотря на высокие объемы внутреннего производства пальмового масла, Нигерия не покрывает полностью собственных потребностей в растительных жирах и вынуждена импортировать пальмовое масло и маргарин из Малайзии и Индонезии.

Объем потребления растительных масел в Нигерии, по оценкам USDA, составляет 2,7 млн тонн в год. По оценкам правительства страны, показатель достигает 3,0 млн тонн в год. Таким образом, по разным оценкам, потребление растительных жиров в Нигерии составляет 12,5–13,8 кг на человека в год.

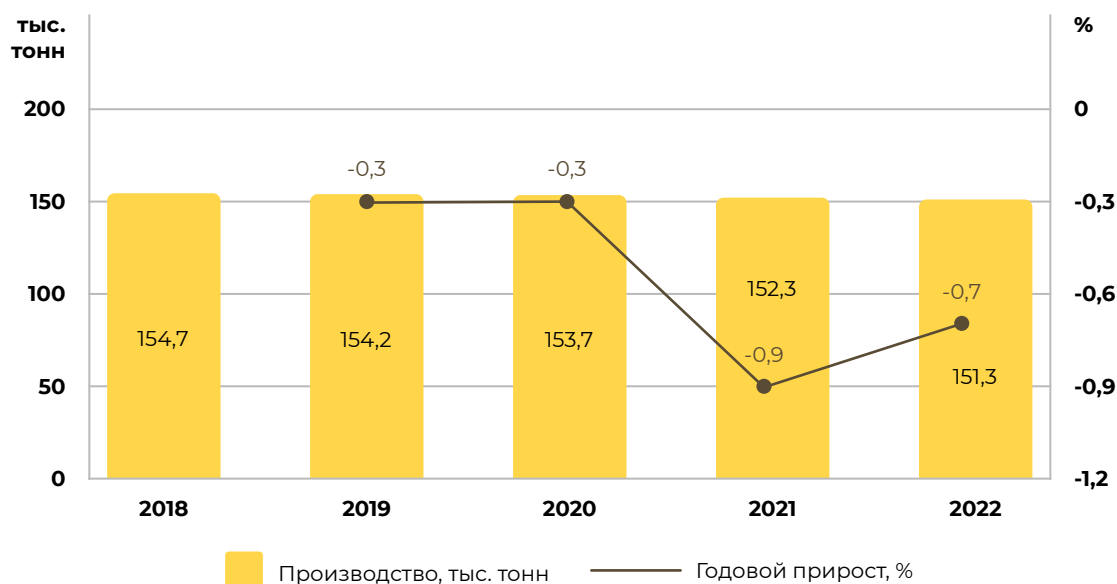
Производство

На масложировом рынке Нигерии работают крупные международные компании, такие как Wilmar, Upfield (отделилась от Unilever в 2018 г.), MOI Foods (входит в группу Mewah), ICC Group и Indofood, а также крупные местные компании — FMN, Okomu, Sabeanat. Некоторые международные компании локализируют производство в стране. Например, Wilmar имеет крупнейший завод по переработке пальмового масла в Нигерии, а Upfield в 2017 г. запустила завод по производству маргарина Blue Band, который ранее поставляла в страну со своего завода в Гане.

Согласно оценкам, в 2022 г. в Нигерии было произведено 151,3 тыс. тонн маргарина. Объемы производства медленно сокращаются на фоне роста цен и политики правительства по снижению содержания трансжиров в рационе нигерийцев.



Рис. 10. Производство маргарина в Нигерии, 2018–2022 гг., тыс. тонн



Источник: EMIS, Euromonitor International, USDA, GAIN, ФТС России, ITC Trade Map, UN Comtrade, оценки отраслевых экспертов

Потребление

Внутреннее производство обеспечивает порядка 60–65% потребностей Нигерии в маргарине. Остальные объемы маргарина импортируются.

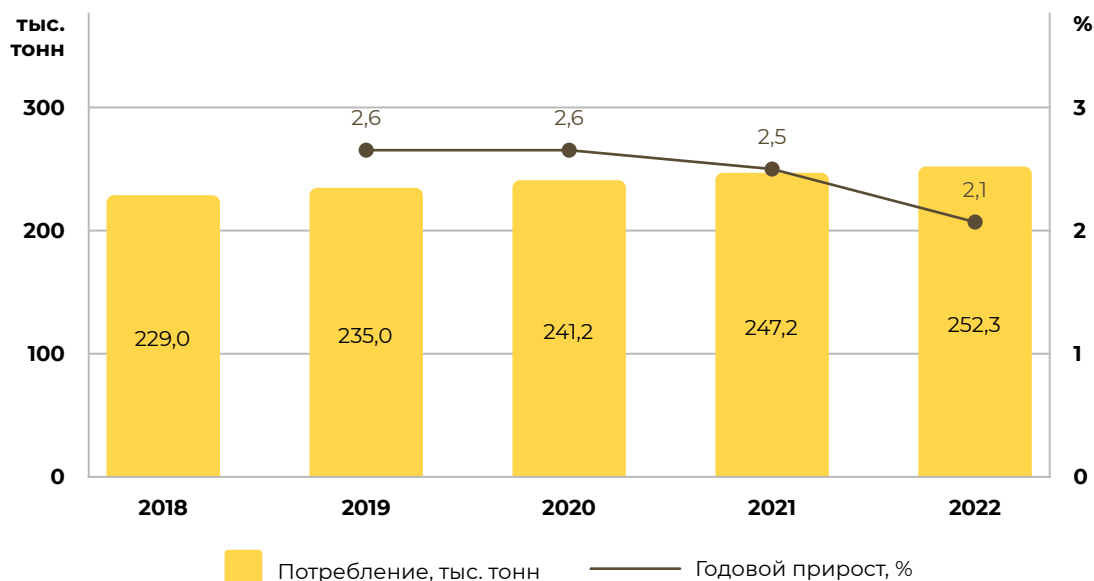
Табл. 3. Баланс ресурсов маргарина в Нигерии, 2018–2022 гг., тыс. тонн

Показатель	2018	2019	2020	2021	2022
Ресурсы, всего	267,2	263,2	269,5	300,5	282,5
Начальные запасы	38,2	38,2	28,2	28,2	53,2
Производство	154,7	154,2	153,7	152,3	151,3
Импорт	74,3	70,8	87,6	120,0	78,1
Использование, всего	229,0	235,0	241,3	247,3	252,4
Внутреннее потребление	229,0	235,0	241,2	247,2	252,3
Экспорт	0,04	0,03	0,1	0,1	0,04
Конечные запасы	38,2	28,2	28,2	53,2	30,2

Источник: EMIS, Euromonitor International, USDA, GAIN, ФТС России, ITC Trade Map, UN Comtrade, оценки отраслевых экспертов

В 2022 г. объем потребления маргарина в Нигерии составил 252,3 тыс. тонн, показатель постоянно увеличивается вслед за ростом численности населения. В 2021–2022 гг. темпы роста потребления маргарина начали снижаться из-за повышения цен и старта кампании по информированию нигерийцев о негативном влиянии трансжиров на здоровье, развернутой в рамках борьбы с высоким уровнем смертности от сердечно-сосудистых заболеваний.

Рис. 11. Потребление маргарина в Нигерии, 2018–2022 гг., тыс. тонн

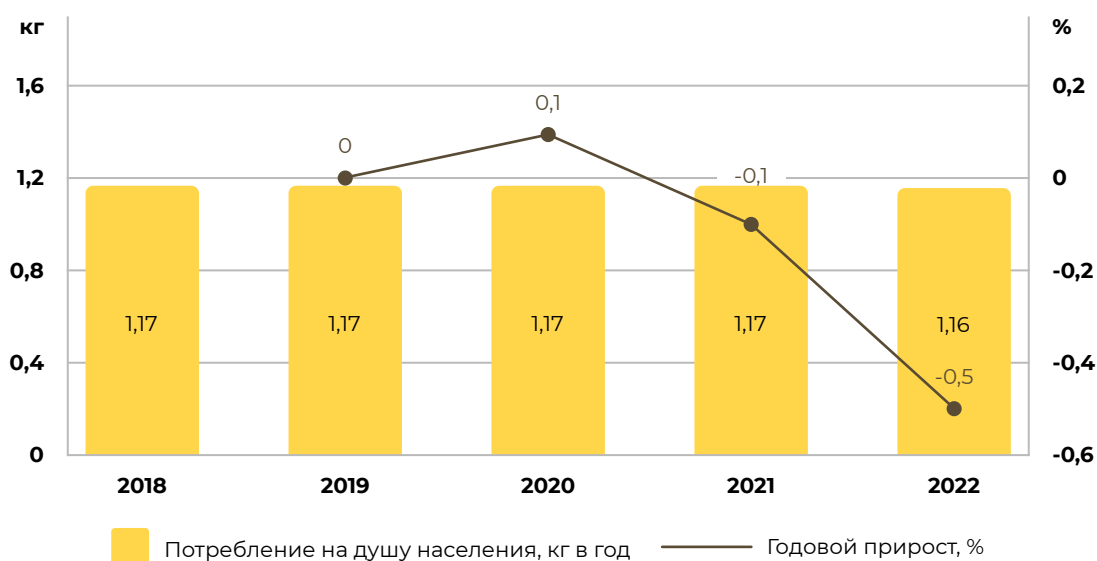


Источник: EMIS, Euromonitor International, USDA, GAIN, ФТС России, ITC Trade Map, UN Comtrade, оценки отраслевых экспертов

Потребление маргарина на душу населения в 2022 г. составило 1,16 кг, показатель остается стабильным. Снижение потребления среди нигерийцев, заботящихся о своем здоровье, на фоне борьбы с трансжирами компенсируется сложной экономической ситуацией и ростом спроса со стороны малообеспеченных слоев населения на более дешевые и доступные продукты питания, такие как маргарин и продукты, приготовленные с его использованием.



Рис. 12. Потребление маргарина на душу населения в Нигерии, 2018–2022 гг., кг в год

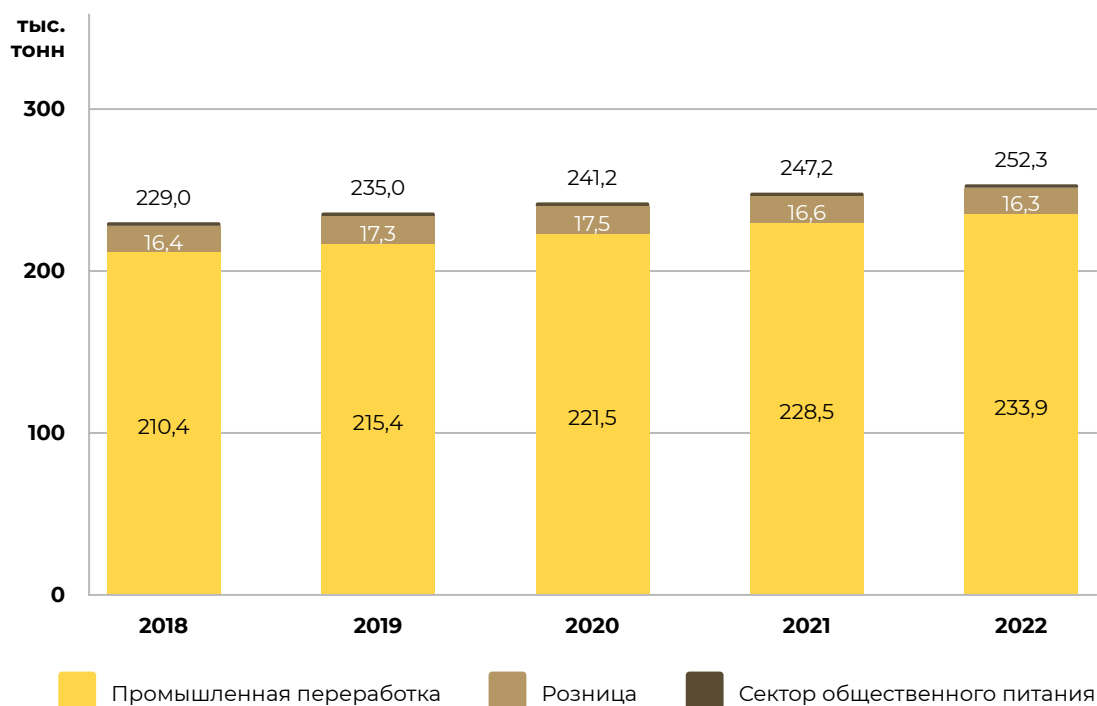


Источник: EMIS, Euromonitor International, USDA, GAIN, ФТС России, ITC Trade Map, UN Comtrade, оценки отраслевых экспертов

В структуре потребления маргарина в Нигерии около 92% приходится на промышленную переработку. Еще 6–7% составляют продажи через розницу и до 1% всех объемов маргарина реализуется через сектор общественного питания. При общем росте объемов потребления маргарина продажи через организованную розницу снижаются. Некоторое количество маргарина в промышленных упаковках может также продаваться на открытых рынках и через каналы неорганизованной розницы на развес. Часть розничного спроса на маргарин переместилась в этот сегмент реализации на фоне роста цен.



Рис. 13. Структура потребления маргарина в Нигерии по каналам сбыта в натуральном выражении, 2018–2022 гг., тыс. тонн



Источник: EMIS, Euromonitor International, USDA, GAIN, ФТС России, ITC Trade Map, UN Comtrade, оценки отраслевых экспертов

Экспорт

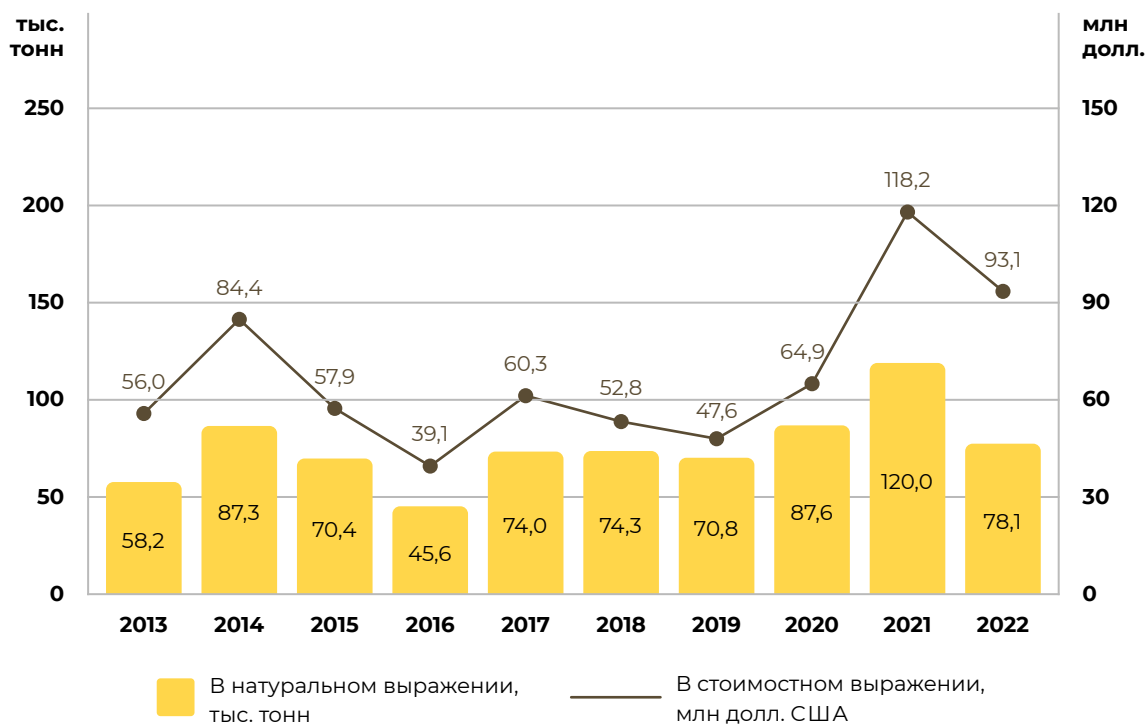
Нигерия практически не экспортирует маргарин. Отмечаются небольшие эпизодические поставки маргарина из Нигерии в Бенин.

Импорт

Импорт маргарина Нигерии в 2022 г. составил 78,1 тыс. тонн в натуральном и 93,1 млн долл. США в стоимостном выражении, продемонстрировав снижение относительно рекордных показателей 2021 г., когда объем импорта маргарина резко вырос одновременно с заметным сокращением объема импорта пальмового масла (на 108,4 тыс. тонн).



Рис. 14. Импорт маргарина Нигерии в натуральном и стоимостном выражении, 2013–2022 гг.



Источник: ФТС России, ITC Trade Map, UN Comtrade

Примечание. Зеркальные данные; коды ТН ВЭД 151710, 151790.

Основную часть импорта составляет маргарин, кроме жидкого (код ТН ВЭД 151710). На его долю в 2022 г. приходилось 57,6% всего объема импорта в натуральном выражении (57,8% в стоимостном). Прочие пищевые смеси и готовые продукты из животных или растительных жиров и масел (код ТН ВЭД 151790) импортируются в меньшем количестве и в основном включают шортенинг из Индонезии. Скачок объемов импорта в 2021 г. был обеспечен в первую очередь за счет поставок этого вида продукции.



Рис. 15. Структура импорта маргарина Нигерии по видам в натуральном выражении, 2013–2022 гг., тыс. тонн



Источник: ФТС России, ITC Trade Map, UN Comtrade

Примечание. Зеркальные данные; коды ТН ВЭД 151710, 151790.

Рис. 16. Структура импорта маргарина Нигерии по видам в стоимостном выражении, 2013–2022 гг., млн долл. США



Источник: ФТС России, ITC Trade Map, UN Comtrade

Примечание. Зеркальные данные; коды ТН ВЭД 151710, 151790.

Основным поставщиком маргарина на рынок Нигерии является Индонезия, на долю которой в 2022 г. приходилось 92,8% всего объема в натуральном выражении. Еще 5,9% от общего объема импорта маргарина составили поставки из Нидерландов. Импорт маргарина из Малайзии носит эпизодический характер. Поставки из Ганы снизились после 2017 г., когда Upfield открыла собственный завод в Нигерии и перестала поставлять маргарин под брендом Blue Band, производимый компанией в Гане.

Табл. 4. Импорт маргарина Нигерии по странам в натуральном выражении, 2013–2022 гг., тыс. тонн

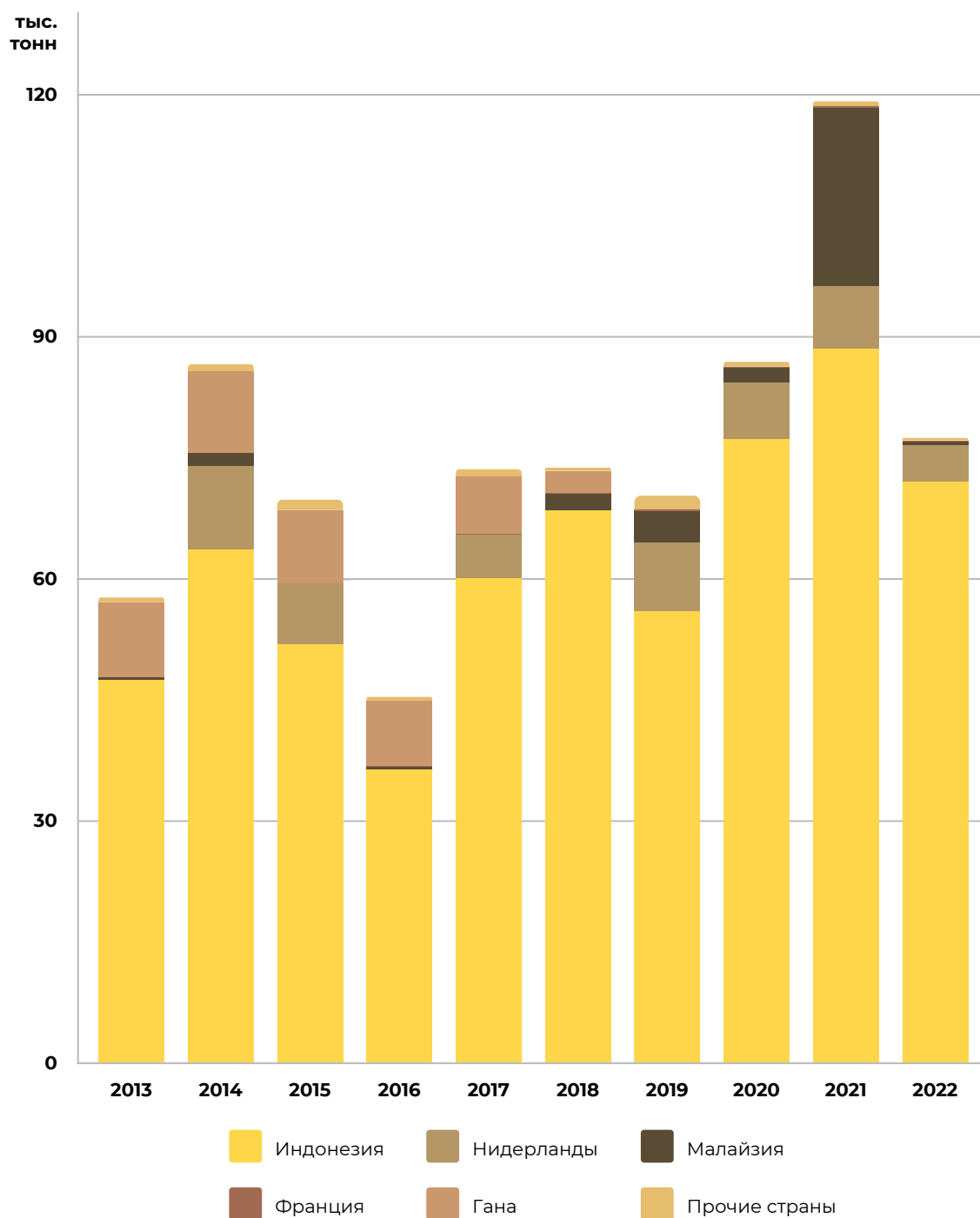
№	Экспортер	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	Доля в 2022 г., %
1	Индонезия	47,8	64,0	52,2	36,6	60,5	68,9	56,4	77,8	89,1	72,5	92,8
2	Нидерланды	0,03	10,5	7,6	0,02	5,4	0,1	8,5	7,1	7,9	4,6	5,9
3	Малайзия	0,3	1,6	0,0	0,4	—	2,0	4,0	1,8	22,2	0,4	0,5
4	Франция	0,04	0,05	0,04	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3
5	Гана	9,4	10,2	9,2	8,1	7,2	2,8	0,03	—	—	—	—
	Прочие страны	0,6	0,9	1,3	0,5	0,9	0,4	1,7	0,6	0,6	0,3	0,4
	Итого	58,2	87,3	70,4	45,6	74,0	74,3	70,8	87,6	120,0	78,1	100,0

Источник: ФТС России, ITC Trade Map, UN Comtrade

Примечание. Зеркальные данные; коды ТН ВЭД 151710, 151790.



Рис. 17. Импорт маргарина Нигерии по странам в натуральном выражении, 2013–2022 гг., тыс. тонн



Источник: ФТС России, ITC Trade Map, UN Comtrade

Примечание. Зеркальные данные; коды ТН ВЭД 151710, 151790.

По результатам 2022 г. доля Индонезии в общем объеме импорта маргарина в стоимостном выражении составила 87,7%. Объем индонезийских поставок достиг 81,6 млн долл. США. Импорт маргарина из Нидерландов — 9,2 млн долл. США.

Табл. 5. Импорт маргарина Нигерии по странам в стоимостном выражении, 2013–2022 гг., млн долл. США

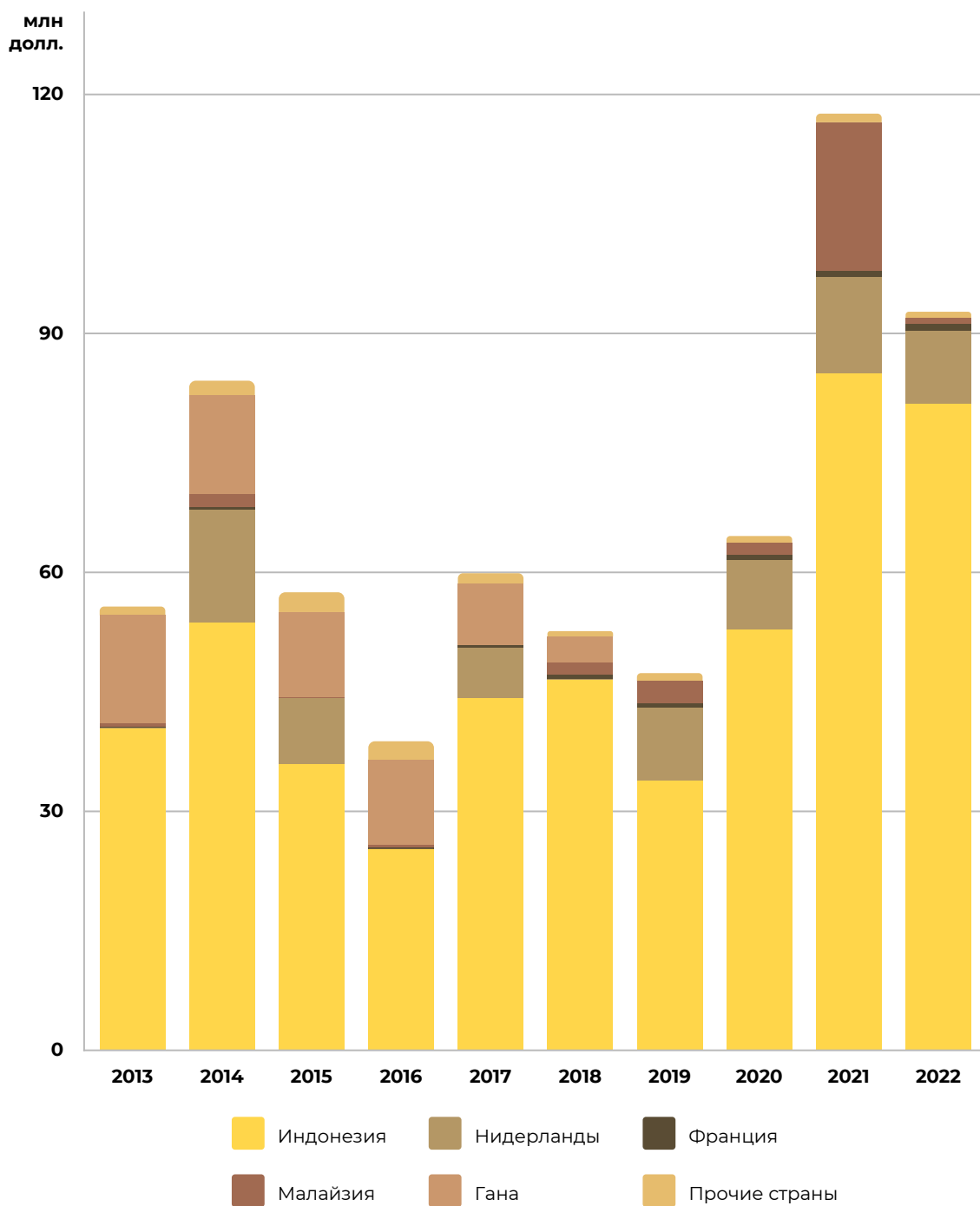
№	Экспортер	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	Доля в 2022 г., %
1	Индонезия	40,6	54,0	36,1	25,4	44,4	46,7	34,0	53,1	85,4	81,6	87,7
2	Нидерланды	0,1	14,2	8,3	0,0	6,4	0,2	9,2	8,7	12,2	9,2	9,8
3	Франция	0,1	0,3	0,1	0,2	0,3	0,5	0,6	0,7	0,7	0,8	0,9
4	Малайзия	0,5	1,7	0,1	0,3	—	1,5	2,8	1,5	18,8	0,8	0,8
5	Гана	13,6	12,4	10,7	10,7	7,8	3,3	0,03	—	—	—	—
	Прочие страны	1,1	1,9	2,5	2,4	1,3	0,7	1,0	0,9	1,1	0,8	0,8
	Итого	56,0	84,4	57,9	39,1	60,3	52,8	47,6	64,9	118,2	93,1	100,0

Источник: ФТС России, ITC Trade Map, UN Comtrade

Примечание. Зеркальные данные; коды ТН ВЭД 151710, 151790.



Рис. 18. Импорт маргарина Нигерии по странам в стоимостном выражении, 2013–2022 гг., млн долл. США



Источник: ФТС России, ITC Trade Map, UN Comtrade

Примечание. Зеркальные данные; коды ТН ВЭД 151710, 151790.

Средняя импортная цена на маргарин в 2022 г. составила 1 192 долл. США за тонну, что на 21,1% выше уровня 2021 г. и на 61,0% превосходит показатели 2020 г. Цены поставок из Нидерландов и Малайзии были в 1,7 и 1,5 раза выше средней соответственно, а поставок из Индонезии — на 5,6% ниже.

Табл. 6. Средняя импортная цена на маргарин по странам-экспортерам, 2013–2022 гг., долл. США / тонна

Экспортер	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	Отклонение от средней цены в 2022 г., %
Средняя цена	963	967	822	858	815	710	672	741	985	1 192	—
Франция	3 349	5 500	2 465	2 812	2 991	3 496	3 132	3 152	3 656	3 970	в 3,3 раза
Нидерланды	2 538	1 349	1 090	2 750	1 187	1 758	1 082	1 218	1 553	1 977	в 1,7 раза
Малайзия	1 464	1 015	1 477	728	—	749	684	797	845	1 840	в 1,5 раза
Индонезия	850	843	692	694	735	678	602	682	958	1 126	-5,6
Гана	1 449	1 216	1 172	1 328	1 087	1 162	1 034	—	—	—	—

Источник: ФТС России, ITC Trade Map, UN Comtrade

Примечание. Зеркальные данные; коды ТН ВЭД 151710, 151790.

Табл. 7. Основные страны – экспортеры маргарина на рынок Нигерии в 2022 г.

№	Экспортер	Доля в импорте в стоимостном выражении, %	Общая характеристика
1	Индонезия	87,7	- Индонезия — крупнейший в мире производитель тропических масел, что позволяет стране обеспечивать бесперебойные поставки масложировой продукции в необходимых объемах. - Индонезия поставляет в Нигерию больше маргарина, чем пальмового масла. В 2022 г. объем индонезийских поставок маргарина составил 72,5 тыс. тонн, в то время как пальмового масла — 42,5 тыс. тонн. - Согласно прогнозам экспертов, Индонезия в ближайшие 10 лет значительно увеличит производство маргарина и сохранит ведущие позиции по объему поставок этой товарной категории

Продолжение табл. 7.

№	Экспортер	Доля в импорте в стоимостном выражении, %	Общая характеристика
2	Нидерланды	9,8	• Upfield, одна из крупнейших мировых компаний по производству маргарина, базируется в Нидерландах и имеет локализованное производство в Нигерии. • Продукция другой нидерландской компании, Remia, также популярна в Нигерии. • Требования к маргарину в европейских странах гораздо выше, чем в других регионах, что обеспечивает более высокое качество нидерландского маргарина

Источник: ФТС России, ITC Trade Map, UN Comtrade, открытые источники данных

Примечание. Зеркальные данные; коды ТН ВЭД 151710, 151790.

2.2. Потребительские предпочтения

Особенности и традиции потребления

Популярность маргарина среди жителей Нигерии

Маргарин — довольно популярный в Нигерии продукт, широко применяемый в пищевой промышленности, секторе общественного питания и домашней кулинарии. В домашних условиях маргарин используется, как правило, для выпечки и приготовления бутербродов. Жарка на маргарине менее распространена.

Для приготовления традиционных блюд обычно берут арахисовое или пальмовое масло, однако во многих рецептах допускается их замена маргарином. Среди национальных специалитетов выделяют, к примеру, густые супы, похожие на соусы, или рис джолоф (жареный рис с овощами и специями).

Маргарин используется для выпечки и приготовления уличных закусок

Маргарин широко применяется в приготовлении теста для выпечки, которая очень популярна в стране. Нигерия длительное время входила в состав Британской империи, поэтому рецепты некоторых местных блюд заимствованы из английской кухни. Из традиционной английской выпечки в Нигерии получили распространение небольшие пирожки с мясом, напоминающие корнуэльские пироги, а также рулеты из слоеного теста с колбасным фаршем.

Местные мучные изделия часто продаются в небольших закусовых и у уличных торговцев. Среди подобных закусок излюбленными лакомствами нигерийцев являются паф-паф (небольшие круглые пончики, приготовленные в кипящем масле) и чин-чин (жареные хрустящие кусочки теста с различными специями).

Повсеместное распространение маргарина в стране

Важно понимать, что многие домохозяйства в Нигерии не обеспечены электроэнергией, а в сети электроснабжения страны часто случаются перебои. Поэтому здесь затруднена логистика продукции, требующей строгого температурного контроля. Хранение маргарина, в отличие от сливочного масла, меньше зависит от наличия холодильников и бесперебойной подачи электричества, в связи с чем он доступен гораздо большей части населения.

Из-за менее строгих требований к условиям хранения маргарин в стране может продаваться повсеместно, в том числе в небольших магазинах и лавках в сельской местности. Поэтому в отличие от многих других продуктов (таких, как сливочное масло), потенциал сбыта маргарина не ограничен крупными городами, в которых есть сети супермаркетов, оснащенные холодильными мощностями.

Тенденции в потреблении

Цена — решающий фактор при покупке масложировой продукции в Нигерии

Федеральное министерство здравоохранения и NAFDAC опубликовали рекомендации по ограничению потребления продуктов, содержащих трансжиры³. Однако, согласно [опросу](#), проведенному GAIN, лишь около 35% респондентов знали о существовании трансжиров. Таким образом, подобные рекомендации не оказывают негативного влияния на развитие рынка маргарина. Несмотря на внимание к здоровью, значительная часть нигерийских потребителей предпочитает маргарин другой масложировой продукции из-за меньшей стоимости.

Риски сокращения спроса на маргарин из-за роста цен на продукты питания

Увеличение стоимости сельскохозяйственной продукции (муки, растительного масла и сахара) привело к значительному удорожанию продуктов питания в стране. Особенно сильно поднялись в цене мучные кондитерские изделия: печенье, пирожные и торты, что вынудило многих потребителей переключиться на традиционные нигерийские сладости и закуски, например жареные кусочки банана.

³ [The fats and oils regulation simplified](#). Nigerian Tribune. 2022.

Сдвиг спроса в сторону менее дорогих товаров стал фактором, ограничивающим спрос на маргарин, используемый для выпечки. Тем не менее восстановление доходов населения и распространение городского образа жизни в долгосрочной перспективе будут способствовать формированию культуры потребления мучных кондитерских изделий.

Маргарин в малых фасовках становится более доступным в результате развития розничных сетей

Большинство жителей Нигерии приобретают продукты питания на рынках и в небольших несетевых магазинах, где маргарин часто продается на развес. Значительная часть поступающего в розничную торговлю маргарина расфасована в большие упаковки, предназначенные для использования в пищевой промышленности. Однако многие производители, учитывая потребности покупателей, начали выпускать маргарин в небольших пачках и банках, ориентированных на домашнее потребление. Активное развитие сетевых розничных магазинов способствует расширению ассортимента маргарина в небольших упаковках. Вместе с этим растет доступность и сливочного масла, которое в Нигерии считается премиальным продуктом.

Среднесрочные прогнозы

Несмотря на сохранение ценовой чувствительности жителей страны, в среднесрочном периоде ожидается постепенное изменение потребительского поведения: все больше нигерийцев начнут посещать заведения общественного питания. Таким образом, прогнозируется развитие сектора HoReCa и пищевой промышленности. При этом расходы на приобретение масложировой продукции на уровне домохозяйств не увеличатся.

Более того, происходившее в течение нескольких лет сокращение доходов населения привело к сдвигу спроса в пользу маргарина и другой недорогой масложировой продукции. Поэтому при ожидаемой стабилизации макроэкономической ситуации и улучшении конъюнктуры возможен опережающий рост потребления импортных растительных масел (в частности, соевого), частично являющихся субститутами маргарина. Однако общий уровень благосостояния населения Нигерии останется недостаточным для формирования рынков более дорогих масел, например сливочного или оливкового, которые останутся предметами нишевого спроса.

Несмотря на сокращение объемов потребления мучных кондитерских изделий в последние годы из-за повышения цен на продукты питания, сектор пищевой промышленности в стране продолжит активно развиваться. В частности, ожидается увеличение объемов выпуска хлебобулочных изделий, что будет стимулировать повышение спроса на различные ингредиенты для выпечки (в том числе на маргарин).

При текущей низкой осведомленности населения Нигерии о проблеме транс-жиров на государственном уровне предпринимаются меры по привлечению внимания к профилактике сердечно-сосудистых заболеваний. Поэтому рост популярности здорового образа жизни со стороны потребителей со средними и высокими доходами может способствовать сокращению потребления гидрогенизированных жиров и ограничить развитие рынка маргарина в стране.

Товары-субституты

Ключевым субститутом маргарина в Нигерии является сливочное масло, которое также используется преимущественно для выпечки и приготовления бутербродов. Конечный потребитель даже не всегда понимает разницу между этими продуктами, и часто в быту маргарин называют сливочным маслом. Однако эта ситуация характерна в большей мере для крупных городов, так как сливочное масло является дорогим продуктом, доступным лишь покупателям с высоким уровнем дохода. Так, по данным [опроса](#) NBS, в 2018–2019 гг. всего 1,3% домохозяйств хотя бы раз в неделю потребляли сливочное масло, а их доля в городах была более чем в 3 раза выше, чем в сельской местности. Таким образом, спрос на сливочное масло ограничен крупными городами, а объемы его потребления приблизительно в 10 раз меньше, чем у маргарина и спредов, поэтому ощутимого влияния на продажи маргарина в Нигерии данный субститут не оказывает.

Наиболее распространенными заменителями маргарина в Нигерии являются растительные масла. Основные растительные масла — пальмовое и арахисовое — отличаются широким спектром применения: они входят в состав многих местных блюд, используются для жарки в домохозяйствах, а также играют большую роль в секторе пищевой промышленности. Многие нигерийцы потребляют пальмовое и арахисовое масла ежедневно, поэтому для них это традиционные, привычные продукты. Кроме того, здесь популярны масло ши и кунжутное масло. Нигерия входит в число лидеров по объемам их производства. Масло ши, обладая достаточно твердой консистенцией, применяется для приготовления различных блюд, в том числе бутербродов и десертов. Кунжутное масло используется в Нигерии для жарки, например, на нем готовят традиционный африканский рис джолоф.

В стране также распространены соевое, хлопковое и кокосовое масла. В ряде случаев они могут быть субститутами маргарина. Однако несмотря на то, что в нигерийской кухне для жарки допустимо использовать разнообразные виды жидких растительных масел, их применение в пищевой промышленности ограничено, что обуславливает важную роль маргарина как источника жиров.

2.3. Торгово-распределительная сеть

Маргарин — один из самых востребованных кулинарных жиров в Нигерии благодаря его невысокой стоимости и функциональным свойствам. Развитие пищевой промышленности, в частности производства хлебобулочных и кондитерских изделий, стимулирует рост спроса на маргарин, поскольку это важный ингредиент для теста. Таким образом, основной канал реализации этого продукта — сектор пищевой промышленности (около 92% объема), а именно производители кондитерских и хлебобулочных изделий. На розничную торговлю приходится примерно 6–7% от общего объема потребления маргарина, на сектор HoReCa — 1%.

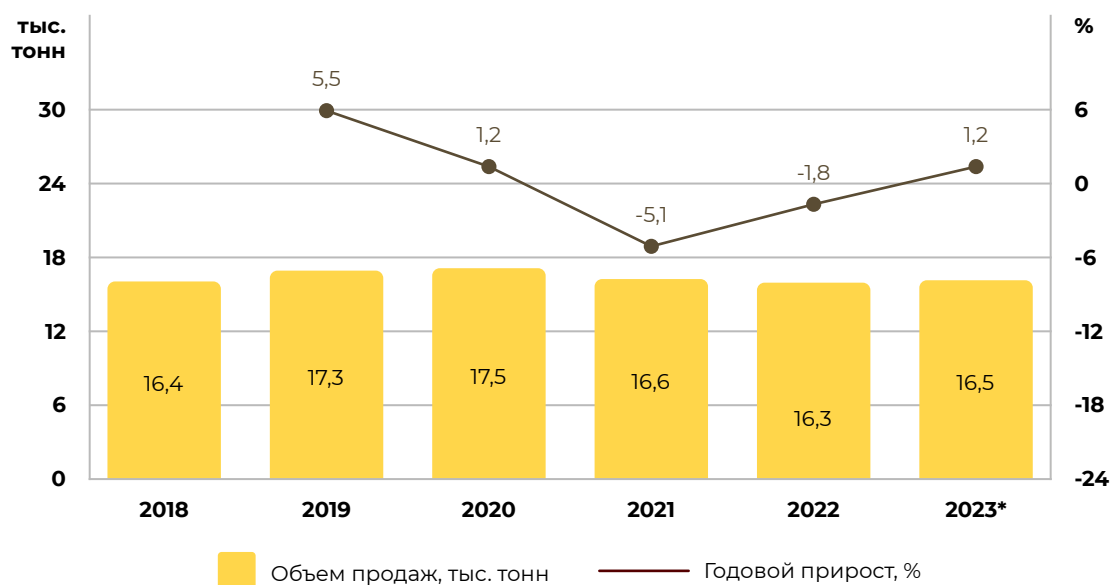
Розничная торговля

Несмотря на активное развитие сетевой розницы и формата универсамов, существенная часть торговли продуктами питания в Нигерии осуществляется на рынках, а большую долю в обороте занимает неорганизованная уличная торговля. На розничный сектор приходятся небольшие объемы реализации маргарина, потребители приобретают его для приготовления домашней выпечки и бутербродов. В современных сетях представлен маргарин как местного производства, так и импортный, причем цены на эту товарную категорию находятся примерно на одном уровне с традиционной розницей. В Нигерии часть маргарина в промышленных упаковках может также продаваться на открытых рынках на развес, что особенно актуально для жителей с низким уровнем располагаемых доходов.

В 2023 г. через розничную торговлю в Нигерии было реализовано 16,5 тыс. тонн маргарина на 99,7 млн долл. США, что на 1,2% в натуральном и на 8,5% в стоимостном выражении больше, чем в 2022 г. Наибольшие объемы продаж в натуральном выражении зафиксированы в 2020 г. — 17,5 тыс. тонн. Ожидается, что объем реализации маргарина через данный канал будет расти в среднем на 6–7% ежегодно.



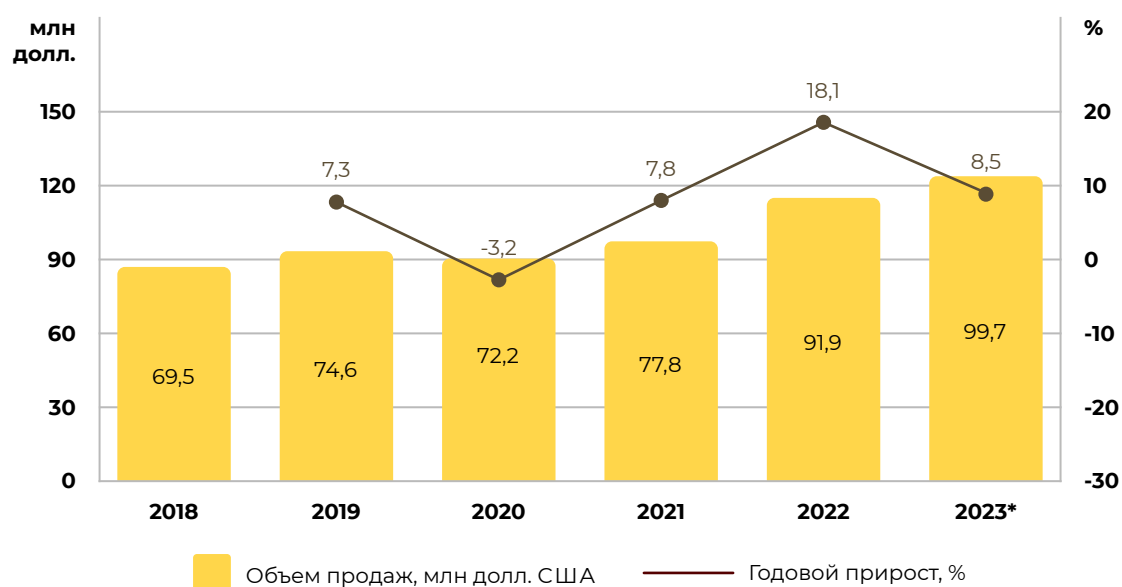
Рис. 19. Розничные продажи маргарина в Нигерии в натуральном выражении, 2018–2023 гг., тыс. тонн



Источник: EMIS, Euromonitor International

Примечание. *Оценка.

Рис. 20. Розничные продажи маргарина в Нигерии в стоимостном выражении, 2018–2023 гг., млн долл. США



Источник: EMIS, Euromonitor International

Примечание. *Оценка.

Табл. 8. Цены на маргарин в розничных сетях Нигерии

Бренд	Страна происхождения	Упаковка, г	Цена, долл. США	
			за упаковку	за 1 кг
Golden Penny	Нигерия	900	2,0	2,2
Blue Band	Нидерланды	450	2,9	6,4
MOI	Индонезия	500	3,0	6,0

Источник: данные сайтов сетевых магазинов Нигерии ([Shoprite](#), [Marketsquare](#))

Продукция реализуется в бумажной упаковке и фольге. Наценка на маргарин для реализации в розничных сетях составляет 20–40%.

Ключевые игроки

Крупнейшие розничные сети в Нигерии по объемам продаж: Spar (1,2%), Shoprite (1,0%), Marketsquare (0,5%) и Addide Supermarket (0,5%). Рынок розничной торговли в стране сильно фрагментирован. Так, на долю топ-7 розничных операторов в 2022 г. пришлось всего 0,5% рынка.

Табл. 9. Ведущие розничные сети в Нигерии по объемам продаж в стоимостном выражении, 2022 г.

Компания	Бренд	Доля, %
Internationale Spar Centrale	Spar	1,2
Persianas Investment	Shoprite	1,0
Sundry Markets	Marketsquare	0,5
Addide	Addide Supermarket	0,5
Walmart	Game	0,2
Grand Square Supermarkets & Stores	Grand Square	0,1
Habib Yoghurt Nigeria	Habib Yoghurt	0,1
Прочие компании	Прочие бренды	96,5
Итого		100,0

Источник: EMIS, Euromonitor International

Internationale Spar Centrale — крупная международная компания, основана в Нидерландах. Первый магазин в Нигерии открыт в 2010 г. в партнерстве с местным конгломератом Artee Group, которому принадлежала сеть супермаркетов Park'n'Shop. По состоянию на 2024 г. в пяти городах Нигерии действуют 14 торговых точек Spar.

Persianas Investment — группа компаний, владеет активами в сфере строительства, розничной торговли и др. Штаб-квартира расположена в Лагосе. В структуру группы входит сеть торгово-развлекательных центров Palms Mall, представленная в пяти городах страны. В 2021 г. Persianas Investment приобрела Retail Supermarkets Nigeria, которой принадлежали 23 супермаркета южноафриканской торговой сети Shoprite.

Sundry Markets — розничная компания со штаб-квартирой в Порт-Харкорт. Основана в 2015 г. Владелец сети супермаркетов Marketsquare (26 магазинов).

Addide — владелец сети одноименных супермаркетов (50 магазинов по всей стране). Компания основана в 2008 г. Штаб-квартира расположена в Лагосе.

Prince Ebeano — розничная сеть, основана в 2009 г. Представлена пятью супермаркетами в Абудже и Лагосе. Ассортимент включает продукты питания, напитки (безалкогольные и алкогольные), товары для детей, бытовую технику, косметику и др.

Оптовая торговля

В качестве оптовых игроков на рынке маргарина выступают крупные производители, а также импортеры. Дистрибьюторы, обладая сетью логистических мощностей в крупнейших городах Нигерии, способны напрямую поставлять маргарин хлебопекарным и кондитерским предприятиям, заведениям общественного питания и розничным сетям. Также на крупных рынках присутствуют мелкооптовые продавцы, специализирующиеся на реализации различных пищевых ингредиентов, в том числе и маргарина, небольшим пекарням и кондитерским. Крупные компании сектора пищевой промышленности совмещают прямой импорт по некоторым категориям продукции с услугами агентов. То же касается и самых крупных розничных сетей.

Ключевые игроки

Nutrichem Procurement Nigeria — нигерийская компания, основана в 1999 г. в Икедже (штат Лагос). Поставляет ингредиенты и пищевые продукты для хлебопекарных и кондитерских производств. Ассортимент включает маргарин, спреды, кондитерские жиры, какао-порошок, взбитые сливки и др.

Deekay Group — торгово-производственная группа компаний, занимается производством и поставками различных потребительских товаров, электроники, автомобильных аксессуаров, бумаги и др. Подразделение Naano Industries специализируется на импорте и упаковке продуктов питания: консервированной рыбы, кофе, маргарина.

Zaika Foods — поставщик продуктов питания и пищевых ингредиентов на предприятия пищевой промышленности и сектора HoReCa. Ассортимент включает спреды, жиры, соусы, заправки, специи и маринады.

JSM Foods — поставщик пищевых ингредиентов в Ибадане (штат Ойо). Ассортимент реализуемой продукции включает маргарин, майонез, пекарские смеси и др.

Bakery Supplies NG — оптовая компания и маркетплейс, специализируется на ингредиентах для кондитерской отрасли. Ассортимент включает маргарин, спреды, кондитерские жиры, подсластители и др. Занимается поставками для кондитерских предприятий и мелкооптовой торговли.

Электронная торговля

Сектор электронной торговли Нигерии находится в стадии формирования. По данным Всемирного банка, в 2020 г. около 35% населения страны имели доступ к интернету. Доля пользователей активно росла в течение последних лет по мере распространения смартфонов. В результате пандемии COVID-19 спрос на цифровые услуги также вырос. Нигерия — самая большая по численности населения страна континента, и местный рынок электронной коммерции — крупнейший в регионе. Ключевые нигерийские цифровые площадки Jumia и Konga являются наиболее востребованными во многих странах Африки.

Табл. 10. Цены на маргарин в секторе электронной торговли в Нигерии

Бренд	Страна происхождения	Упаковка, г	Цена, долл. США	
			за упаковку	за 1 кг
Golden Penny	Нигерия	450	0,9	2,0
Vitali	Нигерия	250	0,5	2,0
Blue Band	Нидерланды	250	1,7	6,8
MOI	Индонезия	500	3,1	6,2

Источник: данные с электронных площадок в Нигерии ([Jumia](#), [Supermart.ng](#))

Продукция реализуется в бумажной упаковке и фольге. Наценка на маргарин для реализации на электронных площадках составляет 20–40%.

Ключевые игроки

Jumia — одна из крупнейших площадок электронной торговли в стране. Основана в 2012 г. Ассортимент товаров включает как продукты питания, так и непродовольственные товары. Среднее время доставки заказов составляет от 1 до 5 дней. Число пользователей платформы в Нигерии превышает 15 млн человек в месяц.

Konga.com — популярный в Нигерии сервис электронной торговли, основан в 2012 г. Ассортимент включает большой спектр продуктов питания и непродовольственных товаров, в том числе маргарина и спредов, предлагаемых некоторыми продавцами на площадке. Сеть офлайн-магазинов представлена 30 точками по всей стране.

Supermart.ng — крупный онлайн-супермаркет со службой доставки продуктов в Лагосе. Ассортимент насчитывает более 10 тыс. товаров с доставкой в день заказа. Покупателям доступен широкий спектр продуктов питания, в том числе маргарин, бакалейные товары, напитки, замороженные продукты, а также непродовольственные товары.

MartKing — онлайн-магазин продуктов питания, работает с 2022 г. Осуществляет доставку различных товаров, в том числе охлажденной и замороженной продукции, молочных продуктов и маргарина в пределах Лагоса.

247Foods — онлайн-магазин в Лагосе, предлагает доставку широкого спектра местных и импортных продуктов питания. Работает с небольшими локальными производителями, также реализует продукцию малому бизнесу оптом.

Addide.com — платформа онлайн-торговли розничной сети магазинов Addide, основанной в 2008 г. Ассортимент включает широкий спектр бакалейных товаров, алкогольных и безалкогольных напитков, а также средств личной гигиены. Доступен сервис быстрой доставки заказов на дом.

HTS Plus — онлайн-магазин с сервисом доставки продуктов на дом в Абудже. Предлагает доставку заказа в течение одного часа. Ассортимент включает маргарин, молочные продукты, сыр, яйца, напитки, замороженные продукты, фрукты, овощи, а также непродовольственные товары.

Сектор HoReCa

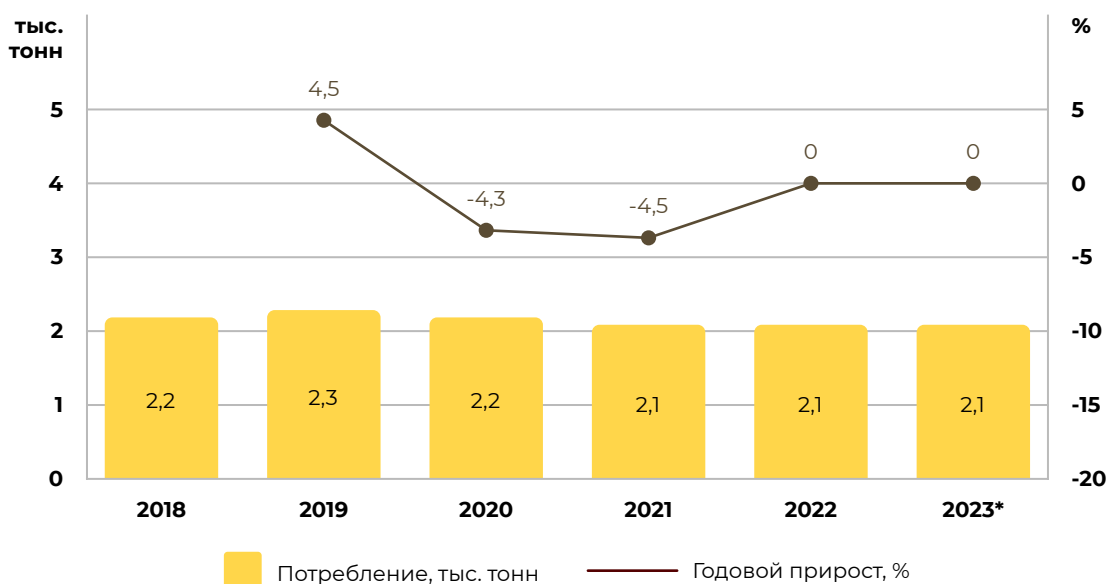
Несмотря на то, что в секторе общественного питания в Нигерии традиционно большую роль играют уличные закусочные, по мере вестернизации потребительских предпочтений растет популярность крупных фастфуд-сетей, как международных, так и нигерийских. Все больше транснациональных игроков открывают свои точки в стране. Дополнительным фактором, стимулирующим

развитие данного сектора, является спрос на фастфуд среди молодежи. Самые крупные игроки сектора общественного питания на рынке Нигерии — Allied Food and Confectionary Services и Ilé Eros.

Гостиничный бизнес в Нигерии, ориентированный на иностранных туристов и формирующийся нигерийский средний класс, представлен широким спектром заведений. В частности, в стране представлены крупнейшие международные сети отелей Marriott International и Accor.

В 2023 г. потребление маргарина в секторе HoReCa Нигерии составило 2,1 тыс. тонн, находясь приблизительно на одном уровне на протяжении двух лет. Максимальный показатель зафиксирован в 2019 г. — 2,3 тыс. тонн.

Рис. 21. Потребление маргарина в секторе общественного питания в Нигерии в натуральном выражении, 2018–2023 гг., тыс. тонн



Источник: EMIS, Euromonitor International

Примечание. *Оценка.

Ключевые игроки

Allied Food and Confectionary Services — оператор франшизы Burger King в Нигерии. Первая точка в стране открыта в 2021 г.

UAC Restaurants — одна из первых компаний в Нигерии, начавшая развивать формат сетей общественного питания. В 1986 г. открыт первый ресторан сети MrBigg's. В 2013 г. компания совместно с Famous Brands запустила в Нигерии южноафриканскую франшизу пиццерий Debonairs Pizza. Сегодня под управлением UAC Restaurants — более 70 ресторанов в 14 регионах Нигерии.

Kilimanjaro Restaurants — нигерийская сеть ресторанов быстрого питания, принадлежит Sundry Foods. Первое заведение открыто в 2005 г. в Порт-Харкорте. К настоящему времени в 16 регионах страны работают 79 ресторанов сети. В меню представлены традиционные блюда нигерийской кухни.

Chicken Republic — сеть ресторанов быстрого питания, открывшаяся в Лагосе в 2004 г. Планируется, что к концу 2024 г. в состав сети будет входить свыше 430 точек. Помимо различных блюд из жареной курицы Chicken Republic предлагает традиционный для кухни стран Западной Африки рис джолоф.

Marriott International — крупная компания по управлению гостиничными сетями. Marriott International принадлежат 30 брендов, в том числе Sheraton, одна из крупнейших в мире сетей отелей. В Нигерии Sheraton представлен двумя отелями.

Accor — один из крупнейших международных гостиничных операторов. Штаб-квартира расположена в Исси-Ле-Мулино (Франция). Компании принадлежит сеть отелей эконом-класса Ibis, два из которых находятся в Лагосе.

Пищевая промышленность

Спрос на маргарин в Нигерии обеспечивают преимущественно производители мучных и шоколадных кондитерских изделий, а также хлеба. При этом на рынке Нигерии у маргарина фактически нет конкурентов, поскольку сливочное масло является нишевым товаром, недоступным для большинства жителей ввиду его более высокой стоимости. Важно отметить, что несмотря на набирающую популярность тенденцию здорового питания и правительственные меры, направленные на сокращение потребления продукции с трансжирами, спрос на маргарин не снижается. При этом многие нигерийцы, особенно молодежь, стали уделять повышенное внимание составу продуктов, выбирая товары с пониженным содержанием сахара, а маргарин — без трансжиров.

К числу крупнейших потребителей маргарина относятся производители хлебобулочных и кондитерских изделий Food Concepts, Topcrust Bakery, UAC Foods, а также компании Nestlé Nigeria и Unilever Nigeria.

Ключевые игроки

Food Concepts — производитель продуктов питания. На рынке с 1999 г. Одно из направлений деятельности — производство мучных кондитерских изделий под брендом PieXpress. Продукция реализуется через 75 собственных торговых точек. Также компании принадлежит сеть ресторанов быстрого питания Chicken Republic.

Topcrust Bakery — производитель хлебобулочных изделий, тортов и иной выпечки. Работает с 2011 г. Продукция реализуется в розничных сетях Нигерии, специализированных магазинах и пекарнях.

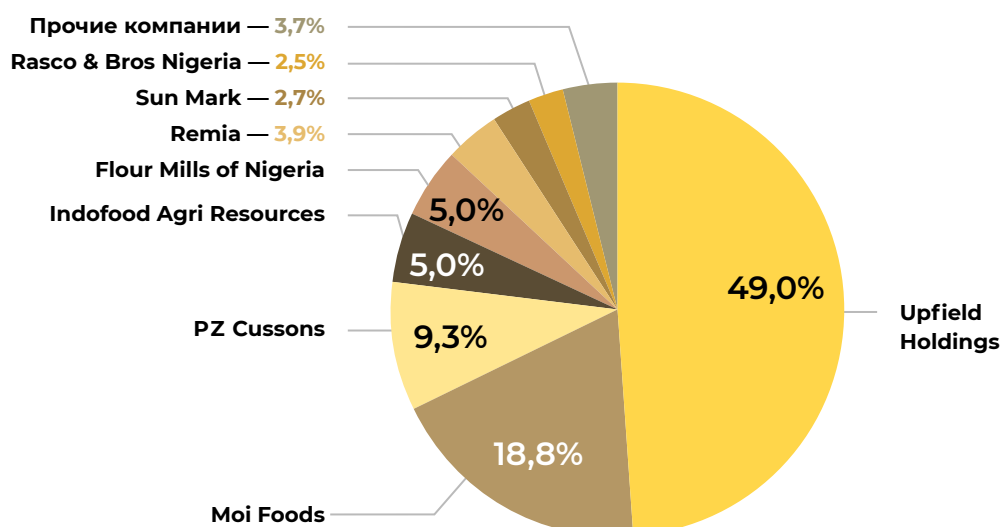
UAC Foods — производитель продуктов питания: снеков, готовой мясной продукции, мороженого и питьевой воды. Ассортимент снеков включает мучные кондитерские изделия, выпечку и чипсы. В частности, компания выпускает различные виды британской выпечки, пользующиеся популярностью в Нигерии.

Fastizers — производитель мучных кондитерских изделий и снеков. Компания основана в 2010 г., ключевыми преимуществами ее продукции являются небольшие упаковки и возможность сбыта через традиционный для Нигерии канал уличной торговли. Ассортимент включает сухое и сладкое печенье, а также другие виды выпечки под брендами Sweet Six, Fun Cookies и Nibit.

2.4. Конкурентная среда и участники рынка

Основной игрок на рынке маргарина в Нигерии — Upfield Holdings: на долю компании в 2023 г. пришлось 49% продаж данной товарной категории. Значительную часть рынка также занимают MOI Foods (18,8%) и PZ Cussons (9,3%). Всего на топ-8 компаний приходится 96,3% рынка маргарина Нигерии.

Рис. 22. Структура продаж маргарина в Нигерии по компаниям в стоимостном выражении, 2023 г., %



Источник: EMIS, Euromonitor International

Ведущие национальные производители

Golden Penny Foods	
Страна	Нигерия
Основные виды деятельности	Производство, экспорт, сбыт
Контактная информация	Адрес: Murtala Muhammed Way 318, Yaba, Lagos, Nigeria Тел.: +234 809 279 9447 Сайт: www.fmnfoods.com
Описание	Крупнейший производитель продуктов питания в Нигерии. Входит в структуру холдинга Flour Mills of Nigeria. На рынке с 1960 г. Выпускает маргарин, спреды и другую масложировую продукцию, крупы, муку и макаронные изделия. Имеет собственную сеть сбыта продукции по всей стране
Ассортиментный портфель	Маргарин  Размер упаковки: 200 x 15 г 250 г 450 г 900 г
Sabeanat Nigeria	
Страна	Нигерия
Основные виды деятельности	Производство, сбыт, экспорт
Контактная информация	Адрес: Favour Plaza, Akinsanya street 7, Ojodu, P.O. Box 11721, Ikeja, Lagos, Nigeria Тел.: +234 802 3063 149, +234 179 19 797, +234 080 230 63 148 Сайт: www.sabeanatng.com
Описание	Производитель и переработчик продуктов питания, на рынке с 1992 г. Специализируется на производстве и упаковке сухого молока и жиров. Поставляет продукцию в сети общественного питания, на хлебопекарные и кондитерские производства. Имеет соглашение о партнерстве с голландским производителем масложировой продукции Remia. Ассортимент включает маргарин, спреды, цельное и обезжиренное сухое молоко

Sabeanat Nigeria	
Ассортиментный портфель	Маргарин   Размер упаковки: 250 г 500 г 10 кг 15 кг
Vital Products	
Страна	Нигерия
Основные виды деятельности	Производство, сбыт
Контактная информация	Адрес: Acme Road 12, Ogba, Ikeja, Lagos, Nigeria Тел.: +234 818 895 0380 Сайт: www.vitalproductsplc.com
Описание	Нигерийская компания, основана в 1999 г. Производитель широкого спектра продуктов питания, в том числе кетчупа, соков, молочных и других напитков. Под брендом Vitali выпускает пасты и соусы, а также спреды и маргарин. Дистрибьюторская сеть компании охватывает более 25 городов Нигерии. Также Vital Products реализует продукцию нигерийским и международным сетям общественного питания, занимается контрактным производством
Ассортиментный портфель	Маргарин   Размер упаковки: 250 г 10 кг 15 кг



Ведущие иностранные поставщики

Upfield Holdings	
Страна	Нидерланды
Основные виды деятельности	Производство, экспорт, сбыт
Контактная информация	Адрес: Beethovenstraat 551, 7th floor, Amsterdam, Netherlands Тел.: +201 894 2540 Сайт: www.upfield.com
Описание	Один из мировых лидеров по производству масложировой продукции: маргарина и растительных спредов. Товары компании представлены более чем в 90 странах. В Нигерии основным продуктом Upfield является маргарин Blue Band, производство которого с 2017 г. локализовано в стране
Ассортиментный портфель	Маргарин  Размер упаковки: 12 г 75 г 250 г 450 г 900 г
MOI International	
Страна	Сингапур
Основные виды деятельности	Производство, экспорт, сбыт
Контактная информация	Адрес: International Business Park 5, Singapore Тел.: +65 6829 5296 Сайт: www.moigroup.com
Описание	Производитель и переработчик продуктов питания. Входит в конгломерат Mewah Group. Занимается производством и сбытом масложировой, молочной продукции, а также риса, приправ, напитков и товаров повседневного спроса. Производственные мощности компании находятся в Сингапуре, Малайзии и Индонезии, представительства действуют более чем в 20 странах, включая Нигерию

MOI International	
Ассортиментный портфель	Маргарин  Размер упаковки: 250 г 500 г
Upfield Holdings	
Страна	Индонезия
Основные виды деятельности	Производство, экспорт, сбыт
Контактная информация	Адрес: Sudirman Plaza Indofood Tower, 23th Floor, Jalan Jendral Sudirman Kav 76–78, Jakarta, Indonesia Тел.: +62 21 5795 8822 Сайт: www.indofood.com
Описание	Индонезийский агрохолдинг, основан в 1990 г. Производитель сельскохозяйственной и продовольственной продукции. Ассортимент включает масложировую и молочную продукцию, муку, мучные и макаронные изделия, напитки и снеки. Масложировой дивизион включает производство маргарина и спредов. Доля компании на индонезийском рынке данной продукции превышает 16%. Осуществляется экспорт в страны Азии, Европы, Ближнего Востока и Африки
Ассортиментный портфель	Маргарин  Размер упаковки: 250 г 500 г 15 кг
Remia	
Страна	Нидерланды
Основные виды деятельности	Производство, экспорт, сбыт
Контактная информация	Адрес: Postbus 10, Dolderseweg 107, Den Dolder, Netherlands Тел.: +31 0 30 229 7911 Сайт: www.remia.com

Remia	
Описание	Производитель масложировой продукции. На рынке с 1925 г. Ассортимент включает соусы, маргарин, спреды и кондитерские жиры. Маргарин Remia импортируется в Нигерию под собственным брендом, однако часть продукции реализуется под торговыми марками Sabeanat Nigeria, осуществляющей ее переупаковку
Ассортиментный портфель	Маргарин  Размер упаковки: 250 г 450 г 4,5 кг 9 кг 10 кг
PZ Cussons	
Страна	Великобритания
Основные виды деятельности	Производство, сбыт
Контактная информация	Адрес: Km 6, Shagamu Road, Ikorodu, Lagos, Nigeria Тел.: +234 080 079 945 627 Сайт: www.pzwilmar.com
Описание	Британская компания, специализируется на производстве и сбыте товаров в странах Африки. В 2010 г. совместно с сингапурским агропромышленным холдингом Wilmar International запустила в Икороду (штат Лагос) предприятие PZ Wilmar по выпуску растительных масел из нигерийской масличной пальмы. В портфолио компании входят два бренда — Mamador и Devon King's, в ассортименте которых представлены маргарин и растительные спреды
Ассортиментный портфель	Маргарин  Размер упаковки: 250 г 450 г 15 кг

Требования и стандарты на продукцию

3



Содержание

3.1.

Контролирующие органы

3.3.

Требования к продукции

3.2.

Требования к производителям

3.4.

Требования к упаковке и маркировке

3.1. Контролирующие органы

Контролирующие органы Российской Федерации

Уполномоченными органами Российской Федерации по осуществлению федерального государственного контроля в области обеспечения качества и безопасности продукции в пунктах пропуска через российскую государственную границу являются Федеральная служба по ветеринарному и фитосанитарному надзору (Россельхознадзор) и Федеральная таможенная служба.

В соответствии с российским законодательством пищевую продукцию принято разделять на подконтрольную и неподконтрольную, а подконтрольную, в свою очередь, — на продукцию животного (подлежит ветеринарному надзору) и растительного происхождения (подлежит фитосанитарному надзору).

Согласно документам⁴, принятым на межгосударственном и государственном уровнях, маргарин при экспорте из России не подлежит ветеринарному или фитосанитарному контролю (надзору) и не подпадает под регулирование деятельности со стороны Россельхознадзора.

По показателям безопасности маргарин и его упаковка должны соответствовать требованиям следующих технических регламентов, действующих на территории ЕАЭС:

- [ТР ТС 021/2011](#) «О безопасности пищевой продукции»;
- [ТР ТС 022/2011](#) «Пищевая продукция в части ее маркировки»;
- [ТР ТС 024/2011](#) «Технический регламент на масложировую продукцию»;
- [ТР ТС 005/2011](#) «О безопасности упаковки».

Подтверждением того, что продукция соответствует требованиям технических регламентов и, следовательно, допущена на рынок ЕАЭС для обращения, служит декларация о соответствии. Заявитель может оформить (зарегистрировать) данный документ самостоятельно через [сервис регистрации деклараций о соответствии](#), разработанный Федеральной службой по аккредитации, или в российских органах по сертификации⁵. Без декларации о соответствии выпуск продукции в обращение на рынки стран ЕАЭС невозможен.

⁴ Решение Комиссии Таможенного союза от 18.06.2010 № 317 «О применении ветеринарно-санитарных мер в Евразийском экономическом союзе», [решение Комиссии Таможенного союза от 18.06.2010 № 318](#) «Об обеспечении карантина растений в Таможенном союзе», [постановление Правительства Российской Федерации от 30.06.2021 № 1079](#) «О федеральном государственном контроле (надзоре) в области обеспечения качества и безопасности зерна и продуктов переработки зерна».

⁵ С полным перечнем аккредитованных органов по сертификации и лабораторий можно ознакомиться в Реестре аккредитованных лиц.

Контролирующие органы Нигерии

Для подтверждения соответствия при импорте продукции компетентные службы страны-импортера могут потребовать различные сертификаты, гарантирующие выполнение всех обязательных условий принимающей стороны (например, протоколы испытаний, сертификаты здоровья, качества, веса, non-GMO и др.).

В Нигерии безопасность пищевых продуктов регулируют и контролируют следующие правительственные организации и агентства:

- Федеральное министерство здравоохранения и социального обеспечения ([Federal Ministry of Health and Social Welfare, FMoH](#));
- Федеральное министерство сельского хозяйства и развития сельских районов ([Federal Ministry of Agriculture and Rural Development, FMARD](#));
- Федеральное министерство промышленности, торговли и инвестиций ([Federal Ministry of Industry, Trade and Investments, FMITI](#)).

Уполномоченным органом по вопросам безопасности пищевых продуктов в Нигерии является [NAFDAC](#). С основными нормативно-правовыми актами, регулирующими безопасность пищевой продукции, можно ознакомиться на официальном сайте [NAFDAC](#).

Агентство взаимодействует также с Организацией по стандартизации Нигерии (Standards Organisation of Nigeria, [SON](#)), Сельскохозяйственной карантинной службой Нигерии ([Nigeria Agricultural Quarantine Service, NAQS](#)) и Федеральной комиссией по конкуренции и защите прав потребителей ([Federal Competition and Consumer Protection Commission, FCCPC](#)).

3.2. Требования к производителям

От производителя требуется соблюдение национальных, региональных и/или международных стандартов, а также использование эффективной системы управления качеством. Все этапы и условия производства экспортной продукции должны соответствовать действующим требованиям Российской Федерации, ЕАЭС и Нигерии. Предприятие должно разработать, внедрить и поддерживать процессы, основанные на принципах HACCP. С полной информацией о сертификации HACCP можно ознакомиться на сайте [ФГБУ «Агроэкспорт»](#).

В 2005 г. утвержден стандарт ISO 22000 «Системы менеджмента безопасности пищевой продукции. Требования к организациям, участвующим в цепи создания пищевой продукции», который обеспечил унификацию требований к системам HACCP на международном уровне и их сближение с требованиями других международных стандартов на системы менеджмента качества. Этот стандарт используется во всем мире.

В соответствии с ТР ТС 021/2011 «О безопасности пищевой продукции», внедрение принципов HACCP для организаций, участвующих в цепи создания пищевой продукции, становится обязательным. В России действует ГОСТ Р 51705.1–2001 «Системы качества. Управление качеством пищевых продуктов на основе принципов HACCP. Общие требования».

При аттестации предприятий, производящих пищевую продукцию, компетентные органы Нигерии руководствуются действующими стандартами GMP для пищевых производств.

NAFDAC проверяет сертификат предприятия и может назначить независимую инспекцию, которую проводят специалисты агентства. Базовые требования Нигерии к пищевым предприятиям по стандартам GMP и описание процедуры аттестации производства изложены в [Руководстве по инспекциям и требованиям в отношении производства упакованных продуктов питания в Нигерии](#).

3.3. Требования к продукции

В соответствии с [регламентом NAFDAC № 1 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, добавляемые в пищу.

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

Российский производитель-экспортер должен предъявить импортеру сертификат производства и свободной продажи, выданный компетентным органом здравоохранения и заверенный посольством Нигерии в РФ. В соответствии с [постановлением Правительства Российской Федерации от 31.08.2016 № 871](#) уполномоченным органом, выдающим сертификат свободной продажи, является АО «Российский экспортный центр».

Для начала процедуры необходимо, чтобы импортер подал заявку в Федеральное министерство промышленности, торговли и инвестиций Нигерии и зарегистрировал товарный знак (патент или промышленный образец). После регистрации товарного знака импортер должен подготовить и подать заявку на регистрацию в системе NAPAMS, принадлежащей NAFDAC. На сайте NAPAMS размещено [руководство пользователя](#) с информацией о необходимых документах. 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 за каждый этап процедуры вывода продукции на рынок Нигерии можно ознакомиться [на сайте](#). 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 убедиться в надежности импортера. Для этого рекомендуется получить консультацию у представителя Министерства сельского хозяйства РФ в Нигерии.

После успешного рассмотрения документации выдается разрешение на импорт образцов, после чего продукт может быть представлен для проверки. По окончании проверки товарных этикеток и уплаты сборов в NAFDAC образцы продукции предоставляются для лабораторного анализа.

Импортер должен передать в NAFDAC 15 образцов продукции для физического/лабораторного анализа и проверки. Процедура занимает от 4 до 8 недель.

Затем представители NAFDAC проводят аудит зарубежного производства на соответствие стандартам GMP.

Требования Нигерии к производителям пищевой продукции, касающиеся стандартов GMP, изложены в [Руководстве по инспекциям и требованиям в отношении производства упакованных продуктов питания в Нигерии](#). Кроме того, санитарно-гигиенические требования к безопасности производства и транспортировке пищевых продуктов зафиксированы в [Руководстве по гигиене пищевых продуктов](#).

После прохождения перечисленных мероприятий продукт вносится в [базу данных зарегистрированных лекарственных препаратов](#), и ему присваивается регистрационный номер NAFDAC, который ставится на упаковку как подтверждение качества и безопасности импортируемой пищевой продукции. По этому номеру потребители определяют, был ли продукт или препарат допущен к реализации. Свидетельство о регистрации выдается на пять лет.

Ввоз и обращение на рынке Нигерии маргарина регулируются [техническим регламентом NAFDAC на масла и жиры](#). В данном регламенте маргарин определяется как эмульсионный жировой продукт, состоящий из пищевых масел и жиров, воды с добавлением молока или других веществ, с добавлением или без добавления красящих веществ, пригодный для использования в тех же целях, что и сливочное масло. Продукт может содержать различные добавки, использование и нормы содержания которых прописаны в утвержденном перечне добавок (приложение 16 регламента). Маргарин должен содержать не менее 80% жира, не более 16% воды, не более 10% молочного жира, не менее 26 000 и не более 33 000 МЕ/кг витамина А, не менее 28 000 и не более 33 000 МЕ/кг витамина D.

Состав и показатели качества маргарина, определенные в приложении 16 регламента:

- 1) Маргарин должен быть изготовлен из пищевых жиров и/или масел либо их смесей, модифицированных или немодифицированных.
- 2) Маргарин может содержать воду и/или молоко и/или молочные продукты.
- 3) Минимальное содержание жира — 80% (мас.), максимальное содержание воды — 16% (мас.).
- 4) Разрешенные добавки:
 - витамин А и его эфиры;
 - витамин D;
 - витамин Е и его эфиры;
 - другие витамины;
 - хлорид натрия;
 - сахар/любой углеводный подсластитель;
 - подходящие пищевые белки.
- 5) Разрешенные красители:
 - бета-каротин — до 25 мг/кг;
 - экстракты аннато в пересчете на общий биксин или норбиксин — до 20 мг/кг;
 - куркумин или куркума в пересчете на общий куркумин — до 5 мг/кг;
 - бета-апо-8' каротиновый альдегид — до 25 мг/кг;
 - метиловые и этиловые эфиры апо-8' каротиновой кислоты — до 25 мг/кг.
- 6) Натуральные ароматизаторы, идентичные им синтетические аналоги, прочие синтетические ароматизаторы, применяемые для восстановления естественного вкуса, утраченного при переработке, или для стандартизации вкуса, можно добавлять только в том случае, если они не служат для обмана и введения потребителя в заблуждение, не используются для маскировки порчи или низкого качества продукта, не помогают выдать продукт невысокой стоимости за более дорогой.
- 7) Эмульгаторы.

- 8) Антиоксиданты.
- 9) Регуляторы кислотности.
- 10) Противопенный агент. Перечень и максимальный уровень содержания эмульгаторов, антиоксидантов, регуляторов кислотности и противопенных агентов приведены в приложении 16 [технического регламента NAFDAC на масла и жиры](#).
- 11) Разрешенные пестициды и загрязняющие вещества:
 - железо (Fe) — до 1,5 мг/кг;
 - медь (Cu) — до 0,1 мг/кг;
 - свинец (Pb) — до 0,1 мг/кг;
 - мышьяк (в пересчете на As) — до 0,1 мг/кг.

Показатели по остаточным следам пестицидов и микотоксинов, применяемые NAFDAC при оценке безопасности пищевых продуктов, основываются на стандартах Комиссии «Кодекс Алиментариус», ЕС и Управления по контролю качества пищевых продуктов и лекарственных препаратов США (US FDA).

Готовая продукция в Нигерии должна соответствовать [техническому регламенту NAFDAC о пищевых добавках](#). Кроме того, в Нигерии большое число добавок запрещены или ограничены в использовании.

Запрещены производство и импорт любых масел и жиров, в том числе жировых эмульсий, отдельно или в составе обработанных пищевых продуктов, предназначенных для потребления человеком, в розничной торговле, на предприятиях торговли, общественного питания, в ресторанах, учреждениях, пекарнях и др., с содержанием более 2 г трансжиров на 100 г масла или жира.

Порядок проведения лабораторного контроля продукции для получения доступа на рынок Нигерии

После регистрации продукции, проверки документации и этикеток, образцы продукции предоставляются для лабораторного анализа в сопровождении следующих документов:

- подтверждение уплаты сборов NAFDAC;
- копия разрешения на ввоз образцов;

- протоколы анализов (результаты лабораторных исследований);
- подтверждение передачи образцов для проверки.

Импортёр должен передать в NAFDAC 15 образцов продукции для физического/лабораторного анализа и проверки. Процедура занимает от 4 до 8 недель.

Основные риски, ошибки и последствия

Отгрузка на экспорт в Нигерию продукции, не соответствующей требованиям законодательства Нигерии, приведет к возврату, задержанию, утилизации или уничтожению такой продукции. Производитель может лишиться регистрации продукции. Неоднократное повторение таких случаев грозит потерей рынка Нигерии для всех российских производителей.

При планировании отгрузок товара в Нигерию необходимо учитывать остаточный срок годности продукции. Также нужно рассчитать время, которое будет затрачено на логистику.

3.4. Требования к упаковке и маркировке

Готовая продукция должна соответствовать [регламентам NAFDAC по упаковке и по маркировке](#).

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, не должны представлять угрозы безопасности и пригодности пищевых продуктов при определенных условиях хранения и использования.

Информация на этикетке должна быть на английском языке (или с переводом на английский язык). Импортируемый товар должен быть промаркирован еще до пересечения границы Нигерии. NAFDAC не допускает исключений из требований к маркировке. В процессе сертификации импортной продукции NAFDAC требует предоставления образца этикетки продукции для оценки ее соответствия правилам маркировки.

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

- наименование продукта;
- полное наименование и адрес производителя;

- страна происхождения;
- стандарты, которым соответствует продукция;
- масса нетто (в метрических единицах измерения);
- дата изготовления и срок годности в формате ДД/ММ/ГГГГ (по требованию NAFDAC, остаточный срок годности должен составлять не менее половины срока годности на момент поставки после таможенной очистки);
- используемые пищевые добавки, ароматизаторы, красители;
- общепринятые названия ингредиентов в порядке убывания их массовой доли;
- регистрационный номер NAFDAC на этикетке товара;
- пищевая ценность (калорийность, содержание углеводов (сахара), белков, жиров и натрия).

Кроме того, регламентом на масла и жиры установлено, что на этикетке тары, в которую упаковывается маргарин, на основной дисплейной полосе должно быть разборчиво и заметно указано «МАРГАРИН».

Если на этикетке обозначено, что содержание трансжиров составляет менее 1 г на 100 г продукта, то должно быть указано общее количество жира или масла в конечном продукте.

Если продукт содержит 2% жира или более, на этикетке должны быть указаны типы всех жировых компонентов (насыщенные жирные кислоты, трансжиры, холестерин) и содержание каждого из них.

Любое заявление о питательных свойствах продукта должно быть подтверждено информацией о пищевой ценности на этикетке продукта.



Особенности и барьеры входа на рынок



Содержание

4.1.

Особенности таможенных процедур

4.2.

Тарифные и нетарифные барьеры



4.1. Особенности таможенных процедур

Особенности таможенных процедур в Российской Федерации при экспорте маргарина

Таможенным кодексом ЕАЭС предусмотрен ряд обязательных операций в рамках таможенной процедуры экспорта.

1) Таможенное оформление (таможенная очистка):

- представление товара — уведомление таможенного органа о прибытии товара (фактическое предъявление товаров производится по требованию таможни);
- декларирование товаров;
- уплата всех необходимых пошлин, сборов и других платежей.

2) Прохождение таможенного контроля:

- документарный контроль;
- таможенный осмотр или досмотр товаров;
- иные контрольные действия.

3) Пограничный контроль при перемещении товаров через границу РФ.

4) Выпуск товара с таможенной территории РФ.

Общая продолжительность таможенных процедур обычно составляет от 1 до 4 часов.

Порядок таможенного оформления и выпуск товара из России

Таможенные пошлины и сборы

При экспорте продукции компании предстоят следующие расходы:

- а)** вывозная (экспортная) таможенная пошлина на товар;
- б)** таможенный сбор за проведение таможенных операций;
- в)** НДС, подлежащий уплате при выпуске товара в свободное обращение;

- г) нерегулярные расходы — оплата услуг таможенных органов за различные операции в процессе прохождения таможенного контроля:
- досмотр с применением специальных средств инструментального контроля;
 - хранение груза на складах временного хранения или на арест-площадках;
 - транспортировка, перевалка груза как в пределах одной таможенной зоны, так и из одной зоны в другую (например, при вывозе груза с досмотровой площадки таможенного поста на грузовой терминал порта или железнодорожной станции);
 - услуги сторонних организаций и экспертов, привлеченных для таможенной очистки экспортного груза;
- д) оплата услуг таможенного представителя/брокера (если привлекается для прохождения таможенных процедур).

Экспортные таможенные пошлины установлены [Законом Российской Федерации от 21.05.1993 № 5003-1](#) «О таможенном тарифе» и регламентируются постановлениями Правительства Российской Федерации от [27.11.2021 № 2068](#) «О ставках вывозных таможенных пошлин на товары, вывозимые из Российской Федерации за пределы таможенной территории Евразийского экономического союза» и от [21.09.2023 № 1538](#) «О ставках вывозных таможенных пошлин на товары, вывозимые из Российской Федерации за пределы таможенной территории Евразийского экономического союза». На маргарин экспортная пошлина равна нулю.

Сборы за таможенные операции (оформление) регулируются [постановлением Правительства Российской Федерации от 26.03.2020 № 342](#) «О ставках и базе для исчисления таможенных сборов за совершение таможенных операций, связанных с выпуском товаров».

Однако в соответствии со ст. 47 Федерального закона от 03.08.2018 № 289-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации» от уплаты таможенных сборов освобождаются «товары, помещаемые под таможенную процедуру экспорта, за исключением товаров, облагаемых вывозными таможенными пошлинами»⁶. Маргарин не облагается вывозными таможенными пошлинами и, соответственно, освобождается от уплаты таможенных сборов за таможенные операции.

⁶ Разъяснения ФТС о специфике применения обозначенных норм законодательства даны в [письме ФТС России от 07.09.2018 № 01-11/57109](#) «Об освобождении от уплаты таможенных сборов за таможенные операции товаров, помещаемых под таможенную процедуру экспорта».

Уплата НДС при экспорте

В соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации товары, вывезенные из России в рамках таможенной процедуры экспорта, облагаются НДС по ставке 0% (ст. 164) при условии представления в налоговый орган документов (ст. 165), подтверждающих факт экспорта и обоснованность применения льготной налоговой ставки.

Возврат входящего НДС при экспорте

Применение льготной ставки НДС в 0% не освобождает компанию от сдачи налоговой отчетности по НДС, но дает право (компания может отказаться от льготы) воспользоваться налоговым вычетом по входящему НДС⁷. Пункт 3 ст. 172 Налогового кодекса устанавливает, что экспортеры несырьевых товаров могут принимать к вычету входящий НДС в общем порядке (как при обычной реализации товаров). Однако компании необходимо документально подтвердить обоснованность применения нулевой ставки НДС и факт экспорта товаров.

В ст. 165 Налогового кодекса приведен исчерпывающий перечень необходимых документов, которые формируются отдельно на каждый экспортируемый контейнер (партию товара):

- налоговая декларация по НДС;
- заявление на подтверждение 0% ставки НДС на бланке организации;
- контракт (копия контракта) с иностранным лицом на поставку товара;
- уникальный номер контракта (УНК) в случае регистрации;
- подтверждение платежа согласно условиям контракта — банковская выписка, подтверждающая поступление выручки от юридического лица другой страны;
- таможенная декларация (ее копия) с отметками российского таможенного органа, осуществившего выпуск товаров в процедуре экспорта, и таможенного органа места убытия, через который товар был вывезен с территории РФ (подтверждение факта вывоза товара⁸);
- копии транспортных, товаросопроводительных и/или иных документов с отметками таможенных органов мест убытия, подтверждающих факт вывоза товаров за пределы территории РФ:

⁷ НДС, уплаченный за приобретенные товары и услуги, которые использовались при производстве и экспорте продукции.

⁸ О порядке подтверждения таможенными органами государств – членов ЕАЭС фактического вывоза товаров с таможенной территории Союза см. [решение Коллегии Евразийской экономической комиссии от 07.02.2018 № 25](#).

- спецификация;
- упаковочный лист;
- инвойс;
- СМР (в случае автомобильной перевозки) с тремя отметками (компании-экспортера, перевозчика и зарубежного покупателя) о получении груза;
- коносамент и поручение на погрузку (в случае морской перевозки).

Документы должны быть представлены в срок не позднее 180 календарных дней, считая с даты помещения товаров под таможенную процедуру экспорта.

Вместо копий указанных деклараций, транспортных и товаросопроводительных документов экспортер вправе представить в налоговый орган их реестры (с указанием регистрационных номеров всех документов) по установленному формату в электронном виде (однако в случае камеральной проверки налоговые органы могут потребовать оригиналы указанных документов).

При получении пакета документов на возврат НДС налоговому органу полагается в течение 90 дней провести обычную камеральную проверку и вернуть сумму налога, уплаченного за вывоз товара, или отказать налогоплательщику. После принятия положительного решения указанная сумма возвращается налогоплательщику в течение 14 дней.

У российских компаний есть два способа возвращения НДС из бюджета:

- перечисление суммы уплаченного ранее НДС на расчетный счет;
- зачет истраченной суммы для погашения будущих налоговых платежей.

Декларирование и таможенная очистка товаров при экспорте

В обычной практике таможенная очистка груза подразумевает:

- таможенное оформление (декларирование);
- уплату таможенных пошлин, сборов и иных таможенных платежей.

Товары, экспортируемые из России, в обязательном порядке подлежат таможенному оформлению, ключевым элементом которого является подача таможенной декларации. После вступления в силу [Таможенного кодекса ЕАЭС](#) с 2018 г. таможенная декларация подается только в электронном виде и по строго определенной [форме](#). По общему правилу, таможенное оформление экспортируемых товаров производится в месте нахождения таможенного поста или отдела таможенного оформления и контроля, в регионе деятельности

которого находится лицо, предъявляющее товары к перевозке и указанное в транспортном документе (отправитель).

Декларирование и взаимодействие с таможенными органами обычно поручается таможенным брокерам, но и в этом случае экспортер обязан подготовить нижеперечисленные документы, на основании которых будет заполнена декларация на товары (п. 3 ст. 108 Таможенного кодекса ЕАЭС):

- документы, подтверждающие полномочия лица, подающего декларацию: договор с таможенным брокером или доверенность на сотрудника;
- документы в отношении заключенной сделки:
 - контракт со всеми дополнительными соглашениями к нему;
 - спецификация;
 - платежные документы о предоплате, если она предусмотрена контрактом;
 - инвойс (счет), отправляемый с грузом;
 - ведомость банковского контроля с уникальным номером контракта;
- транспортные (перевозочные) документы:
 - коносамент или CMR (в случае морской или автомобильной перевозки);
 - упаковочный лист;
 - страховка на груз;
- документы по товару (подтверждающие право владения грузом, происхождение товаров, торговую марку и фирму-производителя, соблюдение запретов и ограничений на вывоз, классификацию ТН ВЭД ЕАЭС):
 - сертификат соответствия;
 - предварительное решение о классификации товаров по ТН ВЭД ЕАЭС (при наличии);
- документы, подтверждающие уплату таможенных пошлин и сборов (при наличии).

Регистрация или отказ в регистрации таможенной декларации совершаются таможенным органом не позднее 1 часа рабочего времени с момента подачи декларации. Одновременно с принятием декларации происходит внесение обязательных платежей. Выпуск товаров должен быть завершен таможенным органом в течение 4 часов с момента регистрации таможенной декларации

либо не позднее 1 рабочего дня, если таможенным органом запрошены документы, подтверждающие сведения, заявленные в таможенной декларации, и/или принято решение о проведении мер таможенного контроля.

Процедура таможенного контроля и выпуск товара

Представление товаров является предварительной операцией, предшествующей основному таможенному оформлению, поскольку, по общему правилу, декларированию подлежит только фактически прибывший товар. С момента представления и до момента выпуска товары находятся на временном хранении под таможенным контролем.

Представление выражается в уведомлении таможенного органа о прибытии товаров не позднее 30 минут с момента их прибытия в таможенный орган. Фактическое предъявление представленных товаров производится по требованию таможенного органа. На этапе представления товаров всю ответственность за них перед таможенным органом несет перевозчик. При этом ни грузовладелец, ни перевозчик, ни любое другое уполномоченное лицо не имеют права без разрешения таможенного органа каким-либо образом перемещать грузы (признается административным правонарушением), в том числе:

- оставлять транспортное средство и товары без присмотра;
- менять место стоянки транспортного средства;
- осуществлять выгрузку и перегрузку товаров;
- перемещать грузы в транспортном средстве или контейнере.

Таможенный контроль осуществляется после подачи декларации и уплаты таможенных сборов. С момента принятия таможенной декларации и до момента пересечения таможенной границы РФ вывозимые товары находятся под таможенным контролем, который предусматривает следующие формы:

- документарный контроль — проверка грузовой таможенной декларации (ГТД) и всех сопроводительных документов;
- таможенный досмотр товаров;
- иные действия (устный опрос, проверка системы учета и отчетности и др.).

Таможенный контроль может быть выборочным, то есть таможенный орган не обязан каждый раз применять к вывозимым товарам все предусмотренные формы таможенного контроля.

Документарный контроль предусматривает следующие проверки:

- а) соответствие сведений, указанных в декларации, и сведений, содержащихся в документах (наименование товара, количество, вес и др.):

- наличие необходимых печатей и штампов, их сравнимость с образцами;
 - наличие и действительность представленных на номерных бланках документов (инспектор может делать запросы через систему межведомственного взаимодействия для поиска интересующих документов);
 - отсутствие в товаросопроводительных документах следов незаверенных исправлений, подчисток, добавлений текста, подделки печати или подписи;
 - код товара в соответствии с ТН ВЭД ЕАЭС;
 - страна происхождения товаров;
- б)** проверка на предмет запретов и ограничений на вывоз из России отдельных товаров;
- в)** валютный контроль;
- г)** определение таможенной стоимости;
- д)** уплата таможенных платежей;
- е)** соблюдение требований и условий заявленного таможенного режима;
- ж)** выпуск (условный выпуск) товаров согласно заявленному таможенному режиму.

По результатам проверки на декларации проставляется штамп:

- **«Выпуск разрешен»** означает благополучное завершение таможенного оформления экспортируемых товаров. Штамп ставится на ГТД, а также минимум на двух экземплярах представленных документов перевозчика (или на их копиях) с указанием в правом верхнем углу регистрационного номера ГТД. После этого таможенные органы РФ передают товары в распоряжение перемещающего их лица.
- **«Выпуск запрещен»** ставится в случае, если в процессе таможенного контроля должностные лица устанавливают, что товар невозможно выпустить в соответствии с условиями заявленного таможенного режима. Причина запрета указывается на оборотной стороне таможенной декларации.



Таможенный осмотр и досмотр

Решение о проведении досмотра экспортируемых товаров таможенный орган принимает в ходе документарного контроля (при наличии оснований предполагать нарушение таможенных правил или с целью перепроверки сведений о товарах) и на оборотной стороне таможенной декларации делает запись «С досмотром», указывая краткое обоснование такого решения. Далее определяются:

- 1) вид досмотра (основной, повторный, направленный);
- 2) объем досмотра (устанавливается в процентном отношении к общему количеству товаров в зависимости от особенностей досматриваемого груза и обстоятельств, послуживших основанием для принятия решения о досмотре);
- 3) степень досмотра товаров:
 - пересчет грузовых мест с выборочным вскрытием;
 - взвешивание (полное или выборочное);
 - пересчет количества предметов в грузовых местах (выборочно);
 - пересчет грузовых мест со вскрытием всех грузовых мест;
 - измерение и определение характеристик товаров (с частичной или полной разборкой, возможным взятием проб и образцов);
 - пересчет количества предметов во всех грузовых местах.

Результаты таможенного досмотра фиксируются в соответствии с установленным порядком в акте таможенного досмотра.

Кроме того, могут быть применены другие меры таможенного контроля:

- устный опрос;
- запрос необходимых документов и сведений;
- идентификация товаров и транспортных средств (пломбы, печати, маркировка);
- проверка наличия системы учета товаров и ведения учета товаров;
- использование технических средств и специальных видов контроля (инспекционно-досмотровые комплексы, радиационный или биохимический контроль, проверка кинологами наличия наркосодержащих средств).

Последним этапом таможенного контроля является **контроль в пункте пропуска товаров через государственную границу РФ**, по результатам которой должностное лицо проставляет штамп:

- **«Вывоз разрешен»** ставится на двух экземплярах товаросопроводительного документа — на остающемся в таможенном органе и на следующем далее вместе с вывозимыми товарами и транспортными средствами (передается перевозчику). На лицевой стороне талона контроля должностное лицо проставляет дату и время окончания процедуры, подписывает, заверяет запись оттиском личной печати и передает талон контроля перевозчику для прохождения пограничного контроля.
- **«Возврат»** ставится на оборотной стороне талона контроля, если перевозчик не представил необходимых документов и/или сведений либо представленные документы оформлены ненадлежащим образом. В этом случае перевозчику возвращаются все документы, а сотрудники, проводящие пограничный и транспортный контроль, информируются о выявленных фактах. На оборотной стороне накладной указывается причина возврата на таможенную территорию РФ.

Особенности таможенных процедур в Нигерии при импорте маргарина

NCS, государственное агентство под надзором Министерства финансов, отвечает за сбор импортных пошлин/доходов, а также за борьбу с контрабандой. Экспортеры должны быть осведомлены о соответствующих требованиях и правилах NCS.

NAFDAC осуществляет инспекционные проверки всех пищевых продуктов, прибывающих в порты Нигерии. Нигерия заменила процедуру проверки перед отгрузкой на проверку импортного товара в месте прибытия. В соответствии с этой политикой весь импорт проверяется по прибытии в Нигерию. NCS в настоящее время находится на начальных этапах закупки сканирующего оборудования, которое, как ожидается, будет сканировать контейнеры более точно и своевременно.

Требования к сопроводительным документам

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

- форму единой декларации на товары ([Single Goods Declaration, SGD](#));
- должным образом заполненную форму M;

- коносамент;
- сертификат происхождения;
- коммерческий инвойс;
- упаковочный лист;
- таможенную декларацию по импорту 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.

По правилам Нигерии ([регламент NAFDAC № 1 LFN от 2004 г.](#)), ввоз готовой продукции запрещен без регистрации NAFDAC, которая доступна только для нигерийских компаний, поскольку обязательным условием для электронной обработки формы М является идентификационный налоговый 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 (Combined Certificate of Value & Origin, CCVO) более простым сертификатом страны происхождения. Максимальное время обработки теперь составляет 48 часов с момента получения заявки.

Управление портов Нигерии (Nigerian Ports Authority, [NPA](#)) также разрабатывает платформу «единого окна» для электронной обработки и координации всех портовых операций. Таможенная служба использует систему отчета об оценке перед прибытием (Pre-Arrival Assessment Report, 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 уплата 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) Импортёр получает сертификаты на все продукты, которые подлежат сертификации.
- 2) Импортёр активирует личный кабинет в онлайн-системе.
- 3) В системе «единого окна» импортёр открывает форму М, загружает все необходимые документы: страховой сертификат, счет-проформу, сертификат продукта (для товаров, подконтрольных SON) и отправляет их в авторизованный дилерский банк (ADB).
- 4) После проверки банк направляет форму М в NCS.
- 5) Таможня принимает форму М либо из-за неполноты сведений или документов отклоняет ее. Только после прохождения этого этапа грузополучатель может заключать сделки с грузоотправителем в порту страны происхождения товара.
- 6) После принятия формы М грузополучатель (импортёр) направляет ее копию грузоотправителю (поставщику), который, в свою очередь, связывается с международной аккредитационной фирмой Cotecna (при этом предоставляются 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 внесения изменений в коносамент).
- 7) Импортёр активирует сертификат SONCAP и подает заявку на получение PAAR в системе «единого окна».
- 8) После получения PAAR импортёр начинает таможенное оформление своего товара.

Проверка безопасности пищевых продуктов при импорте

NAFDAC не только обеспечивает контроль продуктов питания и выдачу разрешений на их обращение на рынке Нигерии, но и проводит инспекционные проверки всех грузов с пищевыми продуктами, прибывающих в порты страны.

Процедура инспектирования пищевых грузов в портах проводится в соответствии с [Руководством по очистке импортируемых подконтрольных пищевых продуктов в портах Нигерии](#) и состоит из следующих шагов:

- 1) Подача заявления и комплекта документов (в соответствии с руководством) не позднее чем за 48 часов до прибытия груза.

- 2) Проверка пакета документов в системе E-Clearance Дирекции инспекции портов.
- 3) Уплата сборов NAFDAC и подача пакета документов в Дирекцию инспекции портов в электронном виде (ports@nafdac.gov.ng).
- 4) Рассмотрение пакета документов и первое одобрение единой товарной декларации (SGD).
- 5) Совместная инспекция груза, которая проводится NAFDAC и другими компетентными органами.
- 6) Повторная подача одобренных документов вместе с отчетом объединенной инспекции и образцами продукции.
- 7) Второе одобрение формы SGD и выпуск партии импортеру (производится в случае удовлетворительной проверки документов и образцов продукции).

Общая продолжительность процедуры составляет не более 3 часов, (если не обнаружено каких-либо фактов несоответствия). Процедура включает:

- оценку стоимости и выдачу счета на оплату сборов NAFDAC — 10 минут;
- проверку документов и выдачу первого одобрения — 30 минут;
- физическую проверку объединенной оперативной группой — 2 часа;
- выдачу второго подтверждения и выпуск — 15 минут.

Импортированные грузы получают второе одобрение формы SGD и разрешение на выпуск для доставки продукции на склад импортера в течение 24 часов после сбора образцов. Однако импортная продукция может поступить в продажу только после удовлетворительной лабораторной оценки.

4.2. Тарифные и нетарифные барьеры

Тарифные барьеры

У России нет соглашений о свободной торговле с Нигерией, поэтому к российскому экспорту применяется ставка режима наибольшего благоприятствования (РНБ) на условиях ВТО. На таких же условиях присутствуют другие крупнейшие поставщики маргарина в страну — Индонезия и Нидерланды. Гана (третий по величине поставщик маргарина) пользуется нулевой преференциальной пошлиной в рамках ЭКОВАС.

Товарная номенклатура, используемая в Нигерии, основана на Гармонизированной системе описания и кодирования товаров (Harmonized System).

Табл. 11. Ставки ввозных таможенных пошлин Нигерии на маргарин из России

Код ТН ВЭД	Наименование	Адвалорная пошлина, %	НДС, %	Налог на корректировку импорта (IAT), %	Акциз, %	Портовый сбор, % от ставки ввозной пошлины	Сбор ЭКОВАС, %*	Административный сбор, %
151710	Маргарин, за исключением жидкого	20	7,5	20	0	7	0,5	1
15179010	Прочие виды маргарина	20	7,5	0	0	7	0,5	1
15179090	Прочие виды маргарина: прочее	20	7,5	0	0	7	0,5	1

Источник: *Nigeria Customs Service*

Примечание. *На условиях CIF (стоимость, страхование и фрахт).

Нетарифные барьеры

Таможенный контроль

Согласно рейтингу Doing Business, оформление таможенных документов и прохождение таможенного контроля в Лагосе и Кано (крупнейшие города Нигерии) занимают 362 часа и обходятся примерно в 1 641 долл. США. Это один из худших показателей в регионе. Сообщается также о длительных сроках инспекции продукции со стороны NAFDAC. Кроме того, по законодательству только нигерийские компании могут подавать заявки в NAFDAC.

Табл. 12. Оформление импорта в Нигерию: время и стоимость

Процедура	Время, ч	Стоимость, долл. США
Пограничный и таможенный контроль	242	1 077
Оформление документов	120	564

Источник: *Doing Business 2020: Nigeria*

Технические стандарты, фитосанитарные нормы

Технические стандарты и нормы вводятся на основе положений законов Нигерии о стандартах № 56 от 1971 г., № 20 от 1984 г., № 18 от 1990 г. Национальным органом по подготовке и применению стандартов и созданию системы обеспечения качества является SON, имеющая статус законодательного органа. В разработке стандартов для продуктов питания участвует NAFDAC.

Импорт маргарина в Нигерию регулируют следующие нормативно-правовые акты и документы:

- [Правила облучения пищевых продуктов от 2005 г.;](#)
- [Регламент о рекламе пищевых продуктов от 2005 г.;](#)
- [Постановление о непитательных подсластителях в пищевых продуктах от 2005 г.;](#)
- [Правила регистрации обработанных пищевых продуктов от 2005 г.;](#)
- [Правила обогащения пищевых продуктов от 2019 г.](#)

Субсидии местным производителям

Нигерийское правительство проводит несколько стратегий импортозамещения, направленных на увеличение местного производства с помощью субсидий. Среди этих мер — директива правительства от 2017 г., которая предусматривает предоставление преференций локальным производителям, подрядчикам и поставщикам услуг при всех государственных закупках. Директива предполагает, что не менее 40% расходов на закупку товаров должно приходиться на товары местного производства, в том числе продуктов питания. В декабре 2019 г. Сенат Нигерии принял поправку к Закону «О государственных закупках» 2007 г., которая обязывает министерства, департаменты и агентства отдавать предпочтение местным товарам и услугам. В настоящий момент поправка ожидает принятия Палатой представителей, а также одобрения президентом.

Практика работы нигерийских портов

Серьезные препятствия для торговли создает практика работы нигерийских портов. Импортёры сообщают о неправильном применении таможенных правил, длительных процедурах таможенного оформления, высоких затратах на стоянку и разгрузку, а также коррупции. Из-за задержек, вызванных заторами и плохим состоянием подъездных путей к портам, операции в нигерийских портах являются одними из самых дорогостоящих в мире. В настоящее время Управление портов Нигерии (Nigerian Ports Authority, NPA) проводит реконструкцию портовых терминалов в Лагосе и Порт-Харкоте, углубляет водные каналы, модернизирует объекты общего пользования.

Организация экспортных поставок



5

Содержание

5.1.

Логистика

5.2.

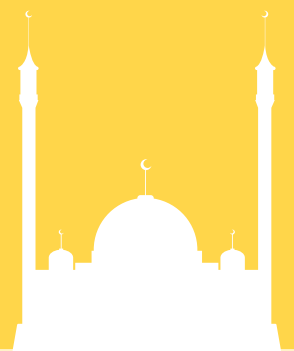
Осуществление валютно-
финансовых операций

5.3.

Формы присутствия на рынке

5.4.

Защита интеллектуальной
собственности



5.1. Логистика

Рис. 23. Доставка маргарина из России в Нигерию



Примечание. Показанные на карте границы, цветовые и графические обозначения, прочие данные не предполагают со стороны ФГБУ «Агроэкспорт», НИУ ВШЭ, Масложирового союза России ни оценки правового статуса территории, ни подтверждения или принятия обозначенных границ.

Существует несколько логистических путей доставки продукции, требующей температурного режима перевозки, из России в Нигерию:

1) Морская перевозка. Этапы и варианты:

- автомобильная перевозка в контейнере — порт отгрузки:
 - с перевалкой в порту,
 - без перевалки в порту;
- автомобильная перевозка в рефрижераторе — склад накопления — порт отгрузки;
- морская перевозка.

2) Авиаперевозка.

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). С учетом действующего законодательства вместимость одного авторефрижератора составляет около 20 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 РФ.

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

Вместимость одного 40-футового морского рефрижераторного контейнера составляет до 28 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, что 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.

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 PreTrip Inspection, PTI).

Перевозка осуществляется на основании CMR-накладной и облагается НДС по ставке 0%. У каждой морской линии свое расписание и оптимально, чтобы экспортер заранее с ним ознакомился и зарезервировал место на выбранном им судне. Это поможет снизить риски возникновения расходов за хранение на складах временного хранения в ожидании погрузки.

Автомобильная перевозка в рефрижераторе — склад накопления — порт отгрузки

Доставка до склада накопления может осуществляться как самим производителем маргарина, так и покупателем. Груз перевозится на палетах для оптимизации скорости и затрат на его перевалку и хранение. Вместимость одного рефрижераторного автомобиля составляет около 20 тонн брутто. Таким образом, для оптимальной логистической схемы с дальнейшей отгрузкой товара в контейнеры три фуры перегружаются в два контейнера. При найме автоперевозчика необходимо учитывать сроки погрузки и выгрузки на складах: в сезоны пиковых нагрузок (октябрь — март) срок выгрузки может достигать до двух суток.

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

Основные статьи расходов при осуществлении отгрузки 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. В первом случае представитель компании-экспортера должен присутствовать на складе для осуществления операций с товаром, во втором эти функции берет на себя логистический провайдер.

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:

- Апапа (Арапа);
- Тинкан/Лагос (Tincan/Lagos).

В связи с санкционной политикой в отношении России судоходными линиями, которые осуществляют перевозки из порта Санкт-Петербург в указанные порты, являются [MSC](#) и [Hub Shipping](#). Транспортировка из других портов России либо не осуществляется, либо не имеет коммерческого смысла.

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

Табл. 13. Ориентировочное транзитное время доставки, дни

Порт отправки/прибытия	Апапа (Арапа)	Тинкан/Лагос (Tincan/Lagos)
Санкт-Петербург	29	25

Сроки и стоимость доставки

Табл. 14. 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 — Апапа	Автомобиль — судно	40' морской рефконтейнер	10 680	27	0,40	35–40
Белгород — СПб — Тинкан/Лагос	Автомобиль — судно	40' морской рефконтейнер	10 680	27	0,40	35–40
Екатеринбург — СПб — Апапа	Автомобиль — судно	40' морской рефконтейнер	11 520	27	0,43	35–40
Екатеринбург — СПб — Тинкан/Лагос	Автомобиль — судно	40' морской рефконтейнер	11 520	27	0,43	35–40
Саратов — СПб — Апапа	Автомобиль — судно	40' морской рефконтейнер	10 700	27	0,40	35–40
Саратов — СПб — Тинкан/Лагос	Автомобиль — судно	40' морской рефконтейнер	10 700	27	0,40	35–40

Примечание. Указаны действующие на 16 ноября 2023 г. ставки, в которые включены все необходимые расходы: наземная доставка рефконтейнера с грузом до 27 тонн нетто, фрахт, дизель-генератор, таможенное оформление, внутрипортовое экспедирование, взвешивание контейнера, оформление сертификата происхождения. Ставки рассчитаны по курсу 89,46 руб. за 1 долл. США.

В перечне ставок указана отправка из Белгорода, Екатеринбурга и Саратова в связи географией производства маргарина. В качестве оптимального маршрута перевозки из данных локаций можно выбрать любой из перечисленных вариантов, в зависимости от приоритетов: срока доставки, цены, размера грузовой партии, наличия потенциально рискованных транзитных портов, скорости получения балансового платежа по контракту (часто после предоставления коносамента).

В рамках программы поддержки экспорта в России на основании [постановления Правительства Российской Федерации от 15.09.2017 г. № 1104](#) экспортеры имеют право на возмещение части транспортных затрат в размере 25%, но не более 30% от стоимости товара. Для этого необходимо подать соответствующую заявку в Российский экспортный центр (более подробная информация размещена в [разделе 12 «Государственная поддержка экспорта продукции АПК»](#)).

Авиаперевозка

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

Основные международные аэропорты Нигерии:

- Ннамди Азикиве (г. Абуджа);
- Муртала Мухаммед (г. Лагос);
- Порт-Харкорт (г. Порт-Харкорт);
- Маллам Амину Кано (г. Кано);
- Сэм Мбакве (г. Оверри).

Для воздушной перевозки товаров, требующих температурного контроля, отправителю необходимо 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. При авиаперевозке подключение контейнера к электропитанию, а также надлежащий температурный режим должны быть оговорены с перевозчиком отдельно.

Перевозка осуществляется на основании авианакладной и облагается НДС по ставке 0%. Перед выпуском груз проходит финальное взвешивание, данные которого указываются в транспортном документе. В случае корректировки веса груза производится и корректировка авиафрахта, который рассчитывается на основании фактических габаритных и весовых характеристик груза.

Таможня

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

- международный контракт;
- уникальный номер контракта;
- инвойс;
- упаковочный лист;
- подтверждение платежа согласно условиям контракта.

Экспортную таможенную декларацию можно оформить на таможенном посту как по месту нахождения отправителя, так и в пункте пересечения границы РФ.

Важно! Компании-экспортеры имеют право на возмещение уплаченного НДС. Для этого обязательным является подтверждение факта экспорта.

Возможные контрагенты

- 1) Комплексные логистические провайдеры, предоставляющие склады накопления и обеспечивающие отправку продукции различными видами транспорта через порты России:
 - [ООО «ГК «СУПЕРКАРГО»](#) (рефрижераторные грузы);
 - [ООО «Галеас»](#).
- 2) Железнодорожные операторы;
 - [ООО «РЖД Логистика»](#);
 - [ООО «Рефагротранс»](#);
 - [ООО «Дальрефтранс»](#).

3) Сюрвейерские компании:

- SGS;
- ГК «ТопФрейм»;
- IPC Hormann.

4) Контакты морских линий приведены в разделе «Морская перевозка».

Логистические риски

При транспортировке грузов могут возникать различные риски. Ниже перечислены наиболее распространенные.

Страхуемые риски. В данную категорию входят следующие риски:

- а)** утрата (гибель), недостача или повреждение всего либо части застрахованного груза;
- б)** возникновение непредвиденных расходов в виде:
 - расходов и взносов по 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;
- в)** неполучение ожидаемых доходов от реализации застрахованного груза по независящим от страхователя и/или выгодоприобретателя обстоятельствам вследствие утраты (гибели), недостачи или повреждения застрахованного груза в период его перевозки и/или непрерывного временного хранения груза в пунктах перегрузок и/или перевалок;
- г)** утрата (гибель) или повреждение всего либо части застрахованного груза в результате:
 - удара молнии, бури, вихря, урагана, шторма, извержения вулкана и других стихийных бедствий;
 - пожара, взрыва на перевозочном средстве, а также вследствие мер, принятых для спасания или тушения пожара;

- крушения или столкновения судов, их удара о неподвижные или плавучие предметы, посадки судна на мель, повреждения судна льдом, провала мостов, подмочки забортовой водой;
 - крушения или столкновения наземных перевозочных средств, их удара о подвижные или неподвижные предметы, дорожно-транспортного происшествия при перевозке груза автомобильным транспортным средством, схода с рельсов железнодорожных транспортных средств, провала мостов;
 - крушения, падения или столкновения самолетов, других воздушных транспортных средств;
- д)** утрата (гибель) застрахованного груза в результате пропажи без вести морского/речного и/или воздушного судна, перевозившего груз;
- е)** утрата (гибель) / повреждение всего застрахованного груза или целого места застрахованного груза (кроме перевозок насыпью, навалом, наливом) либо части застрахованного груза (для перевозок насыпью, навалом, наливом) при погрузке, укладке, перегрузке (перевалке), выгрузке застрахованного груза или приеме судном топлива;
- ж)** подмочка груза атмосферными осадками;
- з)** выбрасывание за борт и смывание волной палубного груза или груза, перевозимого в беспалубных судах;
- и)** нарушение температурного режима (влияние температуры) при поломке рефрижератора на непрерывный срок не менее 24 часов при условии, что груз перевозится на транспорте (рефрижераторе), оборудованном исправными устройствами записи температуры воздуха (самописцами);
- к)** кража и/или грабеж и/или разбой.

Санкционно-военные риски. Данная категория рисков связана, как правило, с действиями третьих стран. В настоящее время такие риски не принимаются к страхованию. Основным ущерб в этом случае касается задержек и возможных расходов на хранение в результате ареста, конфискации товаров или иных действий третьих стран, через которые осуществляется транзит. Кроме того, при военных рисках существует вероятность потери груза.

Коммерческие риски. Продажа товара на условиях Инкотермс, не включающих ответственность за его перевозку, не избавляет экспортера/отправителя от рисков по хранению и доставке продукции. Если получатель отказался от груза или судоходная линия по каким-либо причинам не может потребовать с получателя причитающиеся ей платежи, то на основании условий коносамента соответствующие суммы могут быть взысканы с грузоотправителя как с субсидиарного ответчика. Например, 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. Чаще всего претензии связаны со следующими проблемами:

- 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. Оно не обязательно, однако позволяет проконтролировать количество и качество продукции на этапе погрузки в транспортное средство. Предоставление сюрвейерского отчета часто помогает обоснованно ответить на претензию получателя и сократить возможные потери.



5.2. Осуществление валютно-финансовых операций

Порядок осуществления валютных операций при экспорте

Официальная валюта Нигерии — найра. В стране действует сложная система обменных курсов: внутренний межбанковский курс; ставка центробанка для инвесторов, импортеров и экспортеров; курс черного рынка. Разница между официальным и неофициальным обменными курсами может превышать 30%.



Центральный банк Нигерии в первую очередь отвечает за разработку политики и мониторинг финансовой системы для обеспечения соблюдения операторами денежно-кредитных и валютных правил. Из-за существующего валютного режима предприятия Нигерии могут сталкиваться с трудностями при покупке иностранной валюты и обработке оффшорных платежей. Компаниям, планирующим 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 импорт/экспорт на основе кодов гармонизированной тарифной системы, оценить стоимость перевозки, применяемые пошлины и найти информацию о процессах оформления.

Основные документы, необходимые при осуществлении валютных операций

Основные документы, необходимые экспортерам для осуществления валютно-финансовых операций при организации поставок в Нигерию:

- ввозная декларация (форма М), которую можно заполнить на [портале](#) после регистрации и авторизации;

- коносамент (подтверждает качество, состояние и количество товара, полученного перевозчиком);
- счет-фактура (указываются наименования и адреса экспортера и импортера, перечень отправленных товаров с их характеристиками, вес брутто и нетто, страна происхождения, сумма контракта и стоимость единицы товара, условия оплаты и валюта расчета);
- упаковочный лист (указываются вес, количество и вид каждого товарного места);
- сертификат происхождения (выдается торгово-промышленной палатой страны происхождения).

Если импортируемые товары подпадают под категорию «продукты питания и лекарства», для их экспорта в Нигерию необходимо разрешение на импорт от [NAFDAC](#). Такое разрешение оформляется нигерийским представителем по доверенности, зарегистрированной у производителя и подписанной руководителем компании (генеральным директором, председателем совета директоров или президентом).

Нигерийский [портал](#) в формате «единого окна» позволяет получать доступ к таможенным правилам, подавать таможенные документы в электронном виде, отслеживать их статус и осуществлять электронные платежи.

Особенности практик применения взаиморасчетов

При взаиморасчетах с нигерийскими контрагентами используются подтвержденные безотзывные аккредитивы, документарное инкассо, открытые счета. Допустимы и другие общепринятые способы взаиморасчетов. Учитывая существенные риски, связанные с нестабильностью и высоким уровнем коррупции и мошенничества, на практике ключевым и самым надежным (практически безальтернативным) инструментом торгового финансирования выступает безотзывный аккредитив. Экспортерам рекомендуется отправлять товары при наличии подтвержденных и безотзывных аккредитивов.

В Нигерии до сих пор распространено финансовое мошенничество. Экспортерам рекомендуется провести независимую оценку правомерности платежей, а также взаимодействовать 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 and Co.](#) и [DataPro](#) также предлагают услуги по взысканию долгов.

Возможные банки для осуществления валютных операций

Нигерийская банковская система представлена 22 коммерческими банками, более чем 900 микрофинансовыми организациями, 5 дисконтными домами, 64 финансовыми компаниями и 6 банками финансирования развития. Центральный банк Нигерии регулирует деятельность перечисленных организаций, а также бюро обмена финансовых компаний, первичных ипотечных учреждений и финтех-компаний. Нигерийские коммерческие банки выполняют три основные функции: принимают депозиты, предоставляют кредиты и управляют механизмами платежей и расчетов.

Табл. 15. Перечень возможных банков для осуществления валютных операций

Банк	Описание	Сайт
First Bank of Nigeria	Старейший (второй по размеру активов) коммерческий банк Нигерии	www.firstbanknigeria.com
Zenith Bank of Nigeria	Насчитывает 440 отделений. Помимо Нигерии работает в других странах Африки (Гане, Гамбии и Сьерра-Леоне), а также в Великобритании, ОАЭ и КНР	www.zenithbank.com
Guaranty Trust Bank	Предлагает широкий спектр финансовых розничных и корпоративных услуг	https://nrn.gtbank.com
United Bank for Africa	Ведущее panaфриканское финансовое учреждение со штаб-квартирой в Лагосе и филиалами более чем в 21 африканской стране. Предлагает услуги оптового, корпоративного и инвестиционного банкинга, торгового финансирования, потребительского, мобильного и интернет-банкинга	www.ubagroup.com

Риски при взаиморасчетах с Нигерией

Российским поставщикам необходимо учитывать ряд рисков: высокую стоимость ведения бизнеса в Нигерии, высокий уровень коррупции, отсутствие эффективной судебной системы и непрозрачность принятия экономических решений при государственных закупках. Таможенное оформление грузов в портах Нигерии может быть медленным, обременительным и сильно забюрократизированным, что негативно влияет на сроки получения платежей по экспортным контрактам.

Центральный банк Нигерии ведет валютный контроль в отношении нескольких категорий товаров, регулятор вмешивается в работу рынка, чтобы не допустить снижения официального курса найры. Несмотря на предпринятые шаги по гармонизации обменных курсов, по-прежнему существует множество курсов. Одна из наиболее серьезных проблем для российских поставщиков, выходящих на рынок Нигерии, — отсутствие доступа к иностранной валюте, что снижает возможности по импорту товаров. Иностранная валюта жестко контролируется Центральным банком и должна запрашиваться компаниями. Регулярно удовлетворяется лишь небольшая доля запросов, что вынуждает многие компании искать альтернативные и более дорогие источники финансирования на параллельном рынке.

5.3. Формы присутствия на рынке

Нигерия — крупнейшая экономика Африки с широкими возможностями для иностранных инвестиций. В 1989 г. правительство разрешило создавать предприятия со 100%-ным иностранным капиталом во всех отраслях (кроме оборонной промышленности).

С учетом относительно недавних изменений во внутреннем законодательстве о компаниях и налогах, направленных на создание более благоприятной бизнес-среды для местных и иностранных предпринимателей, а также ратификации Соглашения об Африканской континентальной зоне свободной торговли (AfCFTA), в стране созданы все условия для притока прямых иностранных инвестиций.

Регулирование деятельности компаний

Основным законом, регулирующим регистрацию и деятельность компаний в Нигерии, является [Закон № 3/2020](#) «О компаниях». Регистрацией юридических лиц занимается [Комиссия по корпоративным делам](#). Вопросы инвестиционной деятельности регламентированы в [Законе № 16/1995](#) «О Комиссии по продвижению инвестиций». Собрание налогового законодательства представлено на сайте [Федеральной налоговой службы Нигерии](#).

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

Формы ведения бизнеса

В Нигерии бизнес может быть организован в форме единоличного владения, партнерства или компании, которая может быть с ограниченной или неограниченной ответственностью. Партнерства и компании могут учреждаться как местными, так и иностранными предпринимателями с прямыми или косвенными (опосредованными) инвестициями.

Для иностранных инвесторов в Нигерии доступны такие формы ведения бизнеса, как создание компании или работа через дистрибьютора. Наиболее подходящей структурой для регистрации бизнеса с участием иностранных инвестиций является публичное общество с ограниченной ответственностью (PLC).

Табл. 16. Инкорпорация зарубежного бизнеса в Нигерии

Тип компании	Учредители	Уставный капитал	Особенности
Частная компания с ограниченной ответственностью	2–50 акционеров	Не менее 100 тыс. найр (116 долл. США)	- Частная компания с обособленным имуществом. - Акции не передаются. - Ответственность участников ограничена количеством принадлежащих им акций. - Платит меньше налогов и сборов, чем публичная компания
Публичная компания с ограниченной ответственностью	Не менее 7 акционеров	Не менее 2 млн найр (2,2 тыс. долл. США)	- Акции свободно торгуются на бирже. - Требуется назначить секретарем гражданина Нигерии, постоянно проживающего в стране. - Компания должна иметь офис в Нигерии. - Обязательно проведение ежегодного аудита и направление отчетности в Комиссию по корпоративным делам

Продолжение табл. 16.

Тип компании	Учредители	Уставный капитал	Особенности
Ограниченное партнерство	Не более 20 участников	Нет требований	• Один из партнеров отвечает своим имуществом по обязательствам партнерства, другой несет ограниченную ответственность. • Минимальные требования к документации. • Не облагается корпоративным налогом на прибыль, партнеры уплачивают подоходный налог
Партнерство с ограниченной ответственностью	Без ограничений	Нет требований	• Ответственность партнеров ограничена размером вклада. • Один из участников должен быть резидентом. • Подходит для совместных предприятий с активным участием в управлении их делами

Иностранцам или нигерийским компаниям могут потребоваться специализированные услуги сотрудников из других стран. Для того, чтобы нанять на работу иностранца, компания должна получить разрешение в пределах установленной квоты (expatriate quota) в Министерстве внутренних дел Нигерии⁹.

Регистрация компании

Процедура регистрации юридического лица состоит из следующих шагов:

- 1) Резервирование уникального фирменного наименования в [Комиссии по корпоративным делам](#).
- 2) Подготовка меморандума и устава компании.
- 3) Получение лицензии в [Комиссии по продвижению инвестиций Нигерии](#).
- 4) Получение разрешения на предпринимательскую деятельность в [Министерстве внутренних дел Нигерии](#).

⁹ [Handbook on Expatriate Quota Administration](#). Ministry of Interior. 2022.

- 5) Заключение договора на аренду офисного помещения.
- 6) Открытие банковского счета. Разрешение на управление банковским счетом может быть выдано иностранному физическому лицу только при наличии вида на жительство и разрешения на работу в Нигерии.
- 7) Получение в Центральном банке Нигерии разрешения на ввоз капитала. Разрешение предоставляет иностранному инвестору право на репатриацию капитала, дивидендов и прибыли по официальным курсам валютного рынка.
- 8) Заполнение и подача заявки с документами на регистрацию компании через сайт Комиссии по корпоративным делам Нигерии¹⁰.
- 9) Получение идентификационного номера налогоплательщика (TIN) в единой налоговой системе [JTB](#).

В Нигерии действует дифференцированная ставка налога на прибыль: 30% для крупных компаний (с оборотом свыше 100 млн найр, или 112 тыс. долл. США), 20% для средних компаний (от 25 до 100 млн найр, или от 27,5 до 112 тыс. долл. США), 0% для малых компаний (менее 25 млн найр, или 27,5 тыс. долл. США). Кроме того, предусмотрено освобождение от уплаты налогов для предприятий свободных зон. Более подробно с особенностями работы в свободных зонах можно ознакомиться в [разделе 7 «Особые экономические зоны»](#).

За резервирование фирменного наименования взимается сбор в размере 500 найр (0,55 долл. США). 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 от 1 до 10 млн найр) необходимо уплатить 10 тыс. найр (11 долл. США), а для партнерства (товарищества) 20 тыс. найр (22 долл. США) будет стоить инкорпорация с заверением копий учредительных документов.

Зарегистрировать компанию можно [онлайн](#), с учетом получения разрешений весь процесс занимает от 3 до 6 недель.

¹⁰ [User Manual. Company Registration Portal](#). Corporate Affairs Commission. 2021.

Работа через посредника/ дистрибьютора

Многие компании, экспортирующие продукцию в Нигерию, снижают свои риски, работая с местным дистрибьютором. Дистрибьюторский опыт и знание рынка помогают правильно ориентироваться в бизнес-среде. Дистрибьюторы специализируются на сбыте товаров. Они закупают продукцию у производителей для продажи розничным продавцам, а также могут принимать заказы от розничных торговцев и выполнять их самостоятельно либо сотрудничать с другими фирмами.

Производители в Нигерии обычно находят дистрибьюторов через торговые сети, специализированные выставки или онлайн-платформы. Многие иностранные производители и поставщики назначают одного или нескольких дистрибьюторов для охвата всей страны. При такой схеме работы международной компании может не потребоваться юридическое лицо, однако следует учитывать ряд аспектов:

- дистрибьюторские отношения заключаются с местной компанией, регистрацию которой можно проверить у аккредитованных агентов;
- при продажах фирменной продукции потребуется оформить доверенность для регистрации товарного знака и получения разрешений;
- продовольственные товары должны быть зарегистрированы в [NAFDAC](#);
- многие дистрибьюторы используют аккредитив в расчетах с международными компаниями.

5.4. Защита интеллектуальной собственности

Вопросами регистрации и охраны объектов интеллектуальной собственности, включая товарные знаки, занимается Департамент коммерческого права (www.iponigeria.com) Министерства торговли и инвестиций Нигерии. Национальное законодательство об интеллектуальной собственности включает:

- [Закон от 01.06.1967](#) «О товарных знаках»;
- [Закон от 01.12.1971](#) «О патентах и промышленных образцах»;
- [Закон № 8 от 2022 г.](#) «Об авторском праве».

Признание международных прав на интеллектуальную собственность обеспечено участием Нигерии в международных соглашениях:

- Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС);
- Стокгольмская конвенция об учреждении Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС);
- Ниццкое соглашение о Международной классификации товаров и услуг (МКТУ);
- Парижская конвенция по охране промышленной собственности;
- Договор о патентной кооперации;
- Бернская конвенция по охране литературных и художественных произведений;
- Римская конвенция об охране прав исполнителей, изготовителей фонограмм и вещательных организаций;
- Договор ВОИС по авторскому праву;
- Договор ВОИС по исполнениям и фонограммам.

По состоянию на конец 2023 г. 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.

Регистрация товарного знака

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 для серии возможна только 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

Заявка на регистрацию подается через патентного поверенного в бумажном или в электронном виде. Электронная подача является предпочтительной, поскольку позволяет отслеживать актуальный статус заявки. Необходимо предоставить следующие данные и документы:

- имя, адрес и гражданство заявителя;
- изображение товарного знака;
- класс товаров/услуг по МКТУ;
- доверенность на патентного поверенного;
- подтверждение уплаты госпошлины.

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

2) Экспертиза

На этапе экспертизы проводится проверка на предмет отличия заявленного обозначения от уже зарегистрированных и находящихся на рассмотрении знаков. В случае положительного результата заявителю будет направлено уведомление о принятии заявки к публикации.

3) Публикация заявки для подачи возражений

Все принятые заявки публикуются в Нигерийском реестре товарных знаков. В течение двух месяцев с момента публикации заинтересованные лица могут подать аргументированное возражение против регистрации знака.

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. Продление оформляется не менее чем за 3 месяца до окончания регистрации.

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](#).

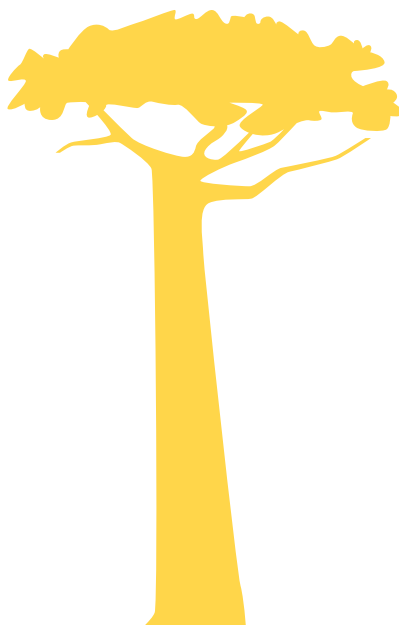
Доменные имена

Реестром доменов **.ng** в Нигерии является NiRA (Nigeria Internet Registration Association). NiRA поддерживает базу данных верхнего уровня. Регистрацию доменного имени осуществляют аккредитованные регистраторы, список которых можно найти [на сайте NiRA](#). Регистрация осуществляется по следующей схеме:

- 1) Проверка доступности желаемого доменного имени.
- 2) Выбор аккредитованного регистратора на сайте NiRA.
- 3) Оплата домена .ng на сайте выбранного регистратора.



<https://www.xxxxx.ng>



Продвижение продукции



6.1. Ключевые факторы успеха на рынке

Особенности продвижения маргарина лидерами рынка



Golden Penny Foods

Golden Penny Foods является крупнейшим производителем продуктов питания в Нигерии. Компания создана в 1960 г. холдингом Flour Mills of Nigeria. В качестве основных целей компании были заявлены развитие национальной экономики и поддержка местного населения посредством создания рабочих мест. Golden Penny Foods выпускает широкий ассортимент товаров: маргарин, спреды и другую масложировую продукцию, макаронные изделия, крупы, муку, сахар. Компания имеет собственную сеть сбыта на территории страны.

За годы присутствия на рынке Нигерии Golden Penny Foods получила статус национального производителя благодаря качеству продукции и участию в социальных проектах.

Особенности позиционирования

Целевая аудитория — люди разных возрастов с низкой или средней покупательной способностью, компания стремится удовлетворить потребности населения страны в продуктах питания по доступным ценам. Маргарин от Golden Penny Foods востребован среди нигерийцев для повседневного использования в процессе приготовления блюд.

Заводы Golden Penny Foods оснащены современным и высокотехнологичным оборудованием. Процессы обработки сырья отвечают международным стандартам качества. Компания строго контролирует соблюдение санитарно-гигиенических требований на всех этапах производственного процесса, создавая высококачественную, здоровую и экологически чистую продукцию.

Инициативы в социальной сфере также являются неотъемлемой частью политики Golden Penny Foods. Во время пандемии компания совместно с правительством Нигерии организовала программу помощи населению страны. Тонны продуктов питания от Golden Penny Foods были переданы семьям, лишенным возможности передвижения в связи с COVID-19. Тем самым компания в очередной раз подтвердила статус национального производителя продуктов питания.

Ценовая политика

Golden Penny Foods реализует свою продукцию в низком и среднем ценовом сегменте, где основными конкурентами выступают как местные, так и зарубежные производители маргарина и масложировой продукции: Sabeanat Nigeria, Vital Products, MOI International, Upfield Holdings. Несмотря на высокий уровень конкуренции, Golden Penny Foods удерживает позиции крупнейшего производителя маргарина в Нигерии, поставляя качественную продукцию.

Примеры проведения маркетинговых кампаний

Для привлечения большего числа клиентов и повышения узнаваемости продукции Golden Penny Foods регулярно делится информативными постами на своем официальном сайте, выкладывает рецепты блюд с использованием собственных товаров, а также создает видеоконтент для платформы YouTube.

Социальный маркетинг

В одном из видеороликов на YouTube компания описывает социально-экономическую ситуацию в стране во время пандемии и рассказывает, какую помощь Golden Penny Foods оказывает жителям Нигерии. Это позволяет оценить политику компании в сфере социальной ответственности.

 [FMN's COVID-19 Commitment](#)

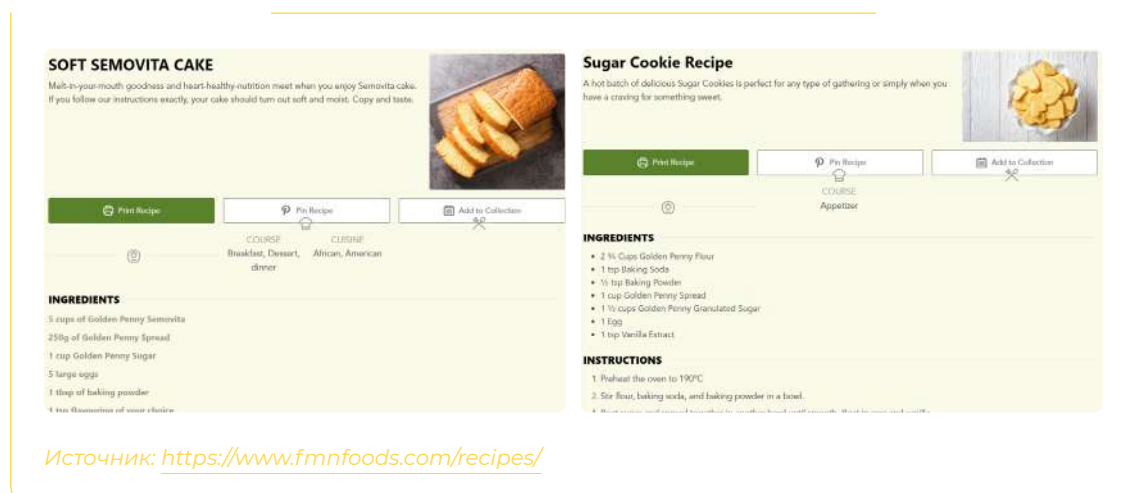


Источник: <https://youtu.be/GPCTEh30afE>

Информация на официальном сайте

На сайте компании представлено множество рецептов блюд, ингредиентами которых являются в том числе продукты от Golden Penny Foods. Подобные рецепты учитывают качественные характеристики товаров компании, что может облегчить процесс приготовления и сократить время на поиск нужных ингредиентов для потребителей.

 [Golden Penny Foods — Recipes](#)



Опыт компаний-конкурентов по выводу маргарина на рынок Нигерии

Кейс



Upfield: Выход на рынок Нигерии с маргарином Blue Band

Голландская пищевая компания Upfield, основанная в 1923 г., владеет несколькими брендами маргарина, спредов и продуктов растительного происхождения. Предприятие известно во всем мире благодаря ведущим брендам продукции на растительной основе: Flora, Stork, I Can't Believe It's Not Butter, Rama, Country Crock, Becel и Blue Band. На рынке Нигерии уже более 60 лет представлен бренд Blue Band, который реализуется через канал розничной торговли. До 2017 г. маргарин Blue Band импортировался из Ганы, затем производство было локализовано. Такое решение было связано с волатильностью цен, нехваткой иностранной валюты в Нигерии, что сказывалось на прибыльности работы на рынке страны.



Компания делает акцент на исключительном качестве продукции, изготовленной из натуральных высококачественных ингредиентов полностью растительного происхождения и не содержащей молочных продуктов и пальмового масла. Также отличительной чертой маргарина Blue Band стало добавление в продукт жирных кислот омега-3 и 6.

Целевая аудитория — семьи с детьми. Бренд делает акцент на том, что продукция была разработана с учетом особенностей развития детей и может стать важной частью сбалансированного питания и здорового образа жизни. Позиционирование основывается на полезных свойствах и низкой калорийности продукции, безопасности используемых ингредиентов, стабильно высоком качестве.

Upfield реализует свою продукцию в среднем ценовом сегменте. Уровень цен зависит от упаковки. Это позволяет покупателям выбрать вариант, соответствующий их потребностям и бюджету.

Продуктовая линейка

На рынке Нигерии компания реализует маргарин в упаковках разного объема (от 12 до 900 г): 12 г — в мягкой пластиковой упаковке; 75, 250, 450, 900 г — в жесткой пластиковой таре.

Инструменты и каналы продвижения

В рекламных материалах делается акцент на пользе продукции и высоком содержании витаминов и полезных элементов. Основными каналами продвижения являются телевидение, социальные сети и официальный сайт компании. Blue Band регулярно выпускает рекламные ролики и лимитированные серии продукции к праздникам. Также компания активно участвует в социальных и благотворительных проектах.

Примеры проведения маркетинговых кампаний

Социальный маркетинг

В 2022 г. сотрудники компании посетили несколько школ, где рассказывали о важности полноценных и полезных завтраков и показывали детям, как приготовить сэндвичи с использованием маргарина Blue Band.

 [Blue Band 2022 School Social Mission Program](#)

Информация на официальном сайте

На официальном сайте бренда размещены рецепты полезных и вкусных блюд, в том числе для детей, с использованием продуктов Blue Band. Хэштег #GrowHealthyAndHappyKids транслирует главную миссию бренда — производство здоровой и полезной продукции для всей семьи.

 [Blue Band Good Breakfast Mission](#)



Источник: <https://www.blueband.com/en-ng/good-breakfast-mission>

На сайте также можно найти статьи от нутрициологов, например «Маргарин и сбалансированная диета», «Все о вашем вкусном маргарине Blue Band», «Истоки маргарина и его польза». Помимо информации о пользе маргарина в статьях представлены сведения о суперфудах и витаминах, затрагиваются такие проблемы, как дефицит йода.



Источник: <https://www.blueband.com/en-ng/nutrition>

Реклама на ТВ и в социальных сетях

В 2023 г. бренду Blue Band исполнилось 100 лет. Этому событию посвящен рекламный ролик, в котором рассказывается об истории создания и развития бренда. Видеоряд содержит хронологически выстроенные сцены повседневных моментов приема пищи семьями с детьми. Таким образом компания показала важность присутствия своей продукции в жизни потребителей на протяжении всей истории бренда.

 [Blue Band is a 100years old](#)

К столетию бренда Blue Band была выпущена лимитированная серия маргарина в особой упаковке, которую активно демонстрировали в рекламных роликах на телевидении и в социальных сетях.



Источник: <https://www.blueband.com/en-ke/blueband-100-years>

В преддверии Рождества 2021 г. вышел ряд видеороликов с рецептами рождественских блюд.

[Blue Band Christmas Recipe. Bread Chicken Pie](#)

[Blue Band Christmas Recipe. Cowboy Dip Sauce and Lamb Steak](#)

Ключевые факторы успешного продвижения маргарина на рынке Нигерии

Приоритет реализации в секторе пищевой промышленности

Около 92% потребления маргарина в Нигерии приходится на производителей хлебобулочных и кондитерских изделий. При этом сектор пищевой промышленности страны активно развивается: в среднесрочном периоде ожидается увеличение объемов выпуска хлебобулочных изделий, что будет стимулировать повышение спроса на различные ингредиенты для выпечки, включая маргарин. Указанные тенденции предполагают расфасовку экспортируемого маргарина в большие упаковки для промышленного использования.

Сбыт в розничных сетях

В стране активно развивается розничная торговля продуктами питания. В связи с высоким уровнем продовольственной инфляции и снижением покупательной способности населения подавляющая доля розничного сектора приходится на традиционные каналы — продовольственные рынки и небольшие продуктовые магазины. Местное население ценит их за невысокие цены и шаговую доступность. При этом многие нигерийцы все чаще посещают крупные сетевые супермаркеты, ориентируясь на более высокое качество предлагаемой здесь продукции. Таким образом, при выходе на рынок Нигерии важно устанавливать контакты и налаживать сотрудничество с дистрибьюторами, работающими как с современными сетевыми магазинами, так и с традиционной розницей.

Продвижение и сбыт продукции через электронные каналы

Нигерийцы все активнее пользуются мобильными телефонами и цифровыми ресурсами. На фоне этого растет сектор электронной коммерции, развиваются сервисы онлайн-торговли и доставки заказов на дом. Высокая доля молодого населения поддерживает этот тренд. Все упомянутые факторы открывают широкие возможности и повышают эффективность использования инструментов маркетингового продвижения в социальных сетях и других электронных каналах.

Акцент на полезных свойствах маргарина

Среди нигерийцев набирает популярность тренд на здоровый образ жизни. Местные покупатели чаще обращают внимание на товары на растительной основе с пониженным содержанием сахара и нулевым содержанием вредных жиров и консервантов. Во многих точках розничной торговли отводятся специальные отделы для фермерских продуктов и товаров со знаками есо и organic. В обозримой перспективе большой популярностью будет пользоваться обезжиренная продукция, а также продукция с низким содержанием соли и холестерина. Акцент на полезных свойствах маргарина, органическом происхождении и высоком содержании витамина Е поможет привлечь и удержать целевую аудиторию.

Сотрудничество с предприятиями сектора HoReCa

После отмены антиковидных ограничений потребители возобновили посещение ресторанов и кондитерских. Это придало стимул развитию ресторанного бизнеса и зарубежных фастфуд-сетей, пользующихся особой популярностью у молодого населения Нигерии. Рестораны и пекарни предлагают клиентам широкий ассортимент блюд, для приготовления которых используются растительные жиры, формируя спрос на маргарин и спреды. В этих условиях при выходе на рынок страны целесообразно развивать сотрудничество с предприятиями сектора HoReCa, а также с дистрибьюторами, работающими в этом секторе.

6.2. Отраслевые выставки и ярмарки

Nigeria Agrofood

Nigeria
agrofood

Международная выставка-ярмарка
сельскохозяйственной продукции

📍 Место проведения: Лагос, Landmark Centre

📅 Даты проведения: 25–27.03.2025

🌐 Количество стран-участниц: 16

🌐 Основные страны-участницы: Нигерия, Гана, Тунис, Ливан, Китай, Индия, КСА, Турция

🏢 Количество экспонентов: 75

👤 Количество посетителей: 2 500

🏭 Отрасли: мультиотраслевая

👥 Участники: производители, переработчики, трейдеры, оптовые и розничные компании, сектор HoReCa, государственные органы, общественные организации



Источник: <https://www.agrofood-nigeria.com/gallery/opening/>

Food and Beverage (FAB) West Africa



*Крупнейшая в Африке выставка,
посвященная индустрии общественного питания*

📍 **Место проведения:** Лагос, Landmark Centre

📅 **Даты проведения:** 10-12.06.2025

👤 **Количество стран-участниц:** 48

🌍 **Основные страны-участницы:** Нигерия, Гана, Кот-д'Ивуар, Буркина-Фасо, Марокко, Египет, Тунис

🏪 **Количество экспонентов:** более 300

👥 **Количество посетителей:** более 5 000

🏭 **Отрасли:** мультиотраслевая

🏢 **Участники:** производители, переработчики, трейдеры, оптовые и розничные компании, предприятия сектора HoReCa, государственные органы, общественные организации



Источник: <https://www.fab-westafrica.com/market-overview>

Halal Expo Nigeria

Крупнейшая выставка халяльной продукции в Африке

**HALALEXPO
NIGERIA 2024**

📍 **Место проведения:** Лагос, Landmark Centre

📅 **Даты проведения:** 27–29.08.2024

🌐 **Количество стран-участниц (2022 г.):** 18

🌐 **Основные страны-участницы (2022г.):** Нигерия, Гана, Египет, Тунис, Индонезия, Малайзия, Турция, Индия, Беларусь

🏪 **Количество экспонентов (2022г.):** 54

👤 **Количество посетителей (2022г.):** 3 200

🏭 **Отрасли:** мультиотраслевая

📋 **Участники:** производители, переработчики, трейдеры, оптовые и розничные компании, предприятия сектора HoReCa, сертификационные агентства, государственные органы, общественные организации



Источник: <https://www.halalexponigeria.com/>

Agra Innovate West Africa

Agra Innovate
West Africa | **Lagos**

Международная выставка сельского хозяйства, птицеводства и животноводства, рыболовства и аквакультуры, переработки и производства продуктов питания, а также оборудования

📍 **Место проведения:** Лагос, Landmark Centre

📅 **Даты проведения:** 06–07.12.2024

🌐 **Количество стран-участниц (2022г.):** более 20

🌐 **Основные страны-участницы (2022г.):** Нигерия, Гана, ЮАР, Экваториальная Гвинея, ОАЭ, КСА

🏪 **Количество экспонентов (2022г.):** более 100

👤 **Количество посетителей (2022г.):** более 3 000

🏭 **Отрасли:** мультиотраслевая

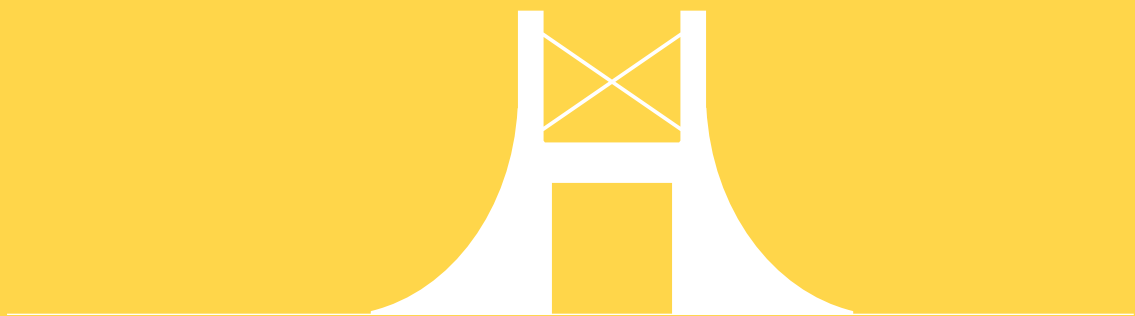
🏭 **Участники:** фермерские хозяйства, производители ветеринарных вакцин и препаратов, производители, переработчики, трейдеры продуктов питания, оборудования и упаковки, государственные органы, общественные организации, поставщики логистических услуг



Источник: <https://informaconnect.com/agra-innovate-lagos/exhibition-opportunities/>

Особые экономические зоны





Особые экономические зоны Нигерии

Рис. 24. Особые экономические зоны Нигерии



Источник: Embassy of Nigeria, The Netherlands

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

В 1992 г. с целью индустриализации и создания новых рабочих мест в Нигерии была учреждена система особых экономических зон (ОЭЗ). По состоянию на конец 2023 г. в соответствии с [Законом № 63/1992](#) «О зонах экспортной переработки» созданы 42 ОЭЗ, в которых зарегистрировано более 500 компаний¹¹. Согласно закону, ОЭЗ определяются как особые территории, на которых установлен торговый, налоговый и таможенный режим, благоприятствующий привлечению иностранных инвестиций. Главным административным органом, отвечающим за взаимодействие с компаниями ОЭЗ и выдачу лицензий, выступает Управление зон экспортной переработки Нигерии (Nigeria Export Processing Zones Authority, [NEPZA](#)).

¹¹ [The Free Zones](#). NEPZA.

Условия и льготы для резидентов ОЭЗ

В 2004 г. NEPZA утвердило Правила и оперативные руководящие принципы для особых экономических зон Нигерии. Данное ведомство также принимает отдельные своды правил для каждой ОЭЗ.

Резидентам особых экономических зон предоставляются следующие возможности и преференции¹²:

- отсутствие ограничений на долю иностранного капитала;
- беспошлинный ввоз сырья и оборудования, необходимого для производства экспортной продукции;
- возможность вывода капитала, прибыли и дивидендов;
- освобождение от всех налогов и сборов;
- отсутствие квот на иностранных сотрудников;
- возможность реализовать 25% продукции на внутреннем рынке с уплатой необходимых пошлин;
- арендная плата на землю не взимается в течение периода строительства.

Географическое расположение особых экономических зон

Большая часть ОЭЗ находится в прибрежных районах вблизи крупных городов и морских портов. Однако по состоянию на 2023 г. только 25 зон считались действующими¹³. Восемь из них находятся рядом с крупнейшим городом страны и бывшей столицей Лагосом, имеющим морской порт и аэропорт. Две ОЭЗ находятся в прибрежном регионе Кросс-Ривер, в котором расположен ряд морских портов, в том числе порт Онне. ОЭЗ в столичном регионе Абуджа и северном регионе Кано также имеют развитые логистические связи благодаря наличию крупных международных аэропортов.

¹² [Compendium of Investment Incentives: Special Economic Zones](#). Nigerian Investment Promotion Commission.

¹³ [Operational Zones](#). NEPZA.

Виды ОЭЗ в Нигерии

Закон № 63 от 1992 г. допускает создание ОЭЗ как государственными, так и частными компаниями. Особые экономические зоны имели приоритет развития экспортной переработки. Однако, как показала серьезная рецессия 2016 г., ОЭЗ не смогли привлечь достаточно частных инвестиций в ненефтяные отрасли и диверсифицировать экономику. В 2017 г. правительство Нигерии утвердило проект MINE (Made in Nigeria for Export) с целью увеличения вклада обрабатывающего сектора в ВВП страны до 20%¹⁴. В соответствии с проектом основной специализацией ОЭЗ должен стать экспорт промышленной продукции, в том числе продукции агропромышленного сектора, для чего внутри ОЭЗ предполагалось создание индустриальных парков¹⁵.

В 2019 г. для финансирования индустриальных парков в ОЭЗ при участии государства и частного сектора создана Nigeria SEZ Investment Company (NSEZCO) с бюджетом 250 млн долл. США¹⁶.

Особые экономические зоны, специализирующиеся на переработке, упаковке, производстве продуктов питания

Российским экспортерам сельскохозяйственной и пищевой продукции могут быть интересны следующие ОЭЗ¹⁷:

- **Calabar** — государственная особая экономическая зона, создана одной из первых в 1992 г. На конец 2023 г. в ней зарегистрировано 36 компаний, в том числе предприятия пищевой промышленности (например, нигерийская Combination Industries).
- **Lagos** — частная ОЭЗ под управлением сингапурской фирмы Tolaram Group. Резидентами зоны являются 16 компаний, в том числе представители пищевой промышленности: Raffles Vegetable Oil, Kellogg's Cereals, Dano Milk.
- **Flour Mills of Nigeria** — основана в 2023 г., специализируется на производстве продуктов питания и упаковке. В настоящее время находится в разработке, девелопер — African Foremost Food Business Development Company.
- **Warri Industrial Business Park** — индустриальный бизнес-парк смешанного назначения. Целевые секторы: тяжелая промышленность, производство бытовой техники и электроники, текстильное производство. АПК здесь играет второстепенную роль.

¹⁴ We'll generate \$30b, 1.5m jobs from 'Made in Nigeria for Export' — Buhari. PM News. 2019.

¹⁵ Alhassan T. F., Stepannikova O., Chebukhanova L. [The role of special economic zones \(SEZs\) in achieving sustainable development in Nigeria](#). E3S Web of Conferences. 2023. Vol. 402.

¹⁶ [Nigeria plans special economic zones to double manufacturing by 2025](#). Reuters. 2019.

¹⁷ [An Overview of Six Economic Zones in Nigeria: Challenges and Opportunities](#). World Bank Policy Note. 2012.

- Sebore Farm — основана в 2001 г. Предлагает логистические услуги, а также услуги в области переработки сельскохозяйственной продукции. Одно из основных направлений — производство молочной продукции.

Перспективы размещения российских компаний на территории особых экономических зон Нигерии

Сельское хозяйство — один из приоритетных секторов с точки зрения привлечения инвестиций в Нигерии. Планируется строительство зон переработки сельхозпродукции в рамках программы «Особые зоны агропромышленной переработки», финансируемой Африканским банком развития (бюджет 520 млн долл. США) и Международным фондом сельскохозяйственного развития (бюджет 200 млн долл. США)¹⁸.

Из действующих особых экономических зон Нигерии для российских экспортеров маргарина наиболее перспективной представляется ОЭЗ Sebore Farm. Перспективной может оказаться пока еще развивающаяся ОЭЗ Flour Mills of Nigeria, также ориентированная на пищевую промышленность.



¹⁸ [Nigeria targets agro-processing as a future growth driver](#). Oxford Business Group. 2022.

Особенности ведения бизнеса

8



Нигерия — крупнейшая по численности населения и размерам экономики страна Африки южнее Сахары. Страна существует как единая политическая общность уже более ста лет, образовавшись еще в период британской колонизации. Несмотря на это в Нигерии сохраняются значительные региональные различия. Выделяют ряд культурных особенностей страны, которые следует учитывать при ведении бизнеса, чтобы успешно вести деловую деятельность и установить долгосрочные партнерские отношения.

Этнокультурное разнообразие. Нигерия отличается значительным этнокультурным разнообразием, что подразумевает наличие различных языков, религий и традиций. При численности населения более 200 млн человек в Нигерии проживает свыше 250 этнических групп, представители которых говорят более чем на 500 языках. Конфессионально население страны представлено христианами и мусульманами практически поровну.

Личные отношения. Нигерийская культура отличается высокой степенью коллективизма и уважения к старшим. Ведение бизнеса в Нигерии часто основано на личных отношениях. Умение установить доверительные связи с местными партнерами может оказаться ключевым фактором успеха.

Стиль общения. В Нигерии принято проявлять уважение к местным традициям и культуре, а также избегать прямых и резких высказываний. Принято обсуждать деловые вопросы после небольшого разговора на общие темы, такие как погода, семья и др.

При взаимодействии с партнерами из Нигерии всегда следует особое внимание уделять культурным традициям.

Планирование и проведение встречи

Встречу следует назначать хотя бы за две недели, после чего подтвердить время и место за несколько дней. Пунктуальность — не сильная сторона нигерийских партнеров, опоздание на полчаса-час не является из ряда вон выходящим. Это относится и к общей продолжительности встреч, имеющих свойство растягиваться. Рекомендуется закладывать на бизнес-встречи дополнительные 2–3 часа на случай опоздания партнеров, не предусмотренных изначальным расписанием перерывов, тематических отвлечений.

Стоит учитывать и сложную транспортную ситуацию в крупнейших городах страны, где время в пути из одного конца в другой может варьироваться от 1,5 до 3–4 часов.

Чаще всего график работы в Нигерии — стандартная пятидневная неделя с 8:00 до 16:00 или с 9:00 до 17:00. В выходные дни ряд компаний работают по укороченному графику, а в пятницу верхней границей рабочего дня (в зависимости от региона) может неформально выступать джума — пятничная молитва мусульман.

Этикет приветствия

Нигерийский деловой этикет может отличаться от европейского или американского. Например, рукопожатие не является обязательным, а при приветствии часто используются объятия или кивки головой.

Стоит учитывать, что в Нигерии принято обращаться к людям по их профессиональным титулам или степеням, а не по именам. В целом уважение к старшим, терпение и вежливость являются важными качествами в нигерийском деловом этикете.

Стиль одежды

Дресс-код в Нигерии может варьироваться от региона к региону, а также в зависимости от отрасли. В крупных городах и в международных компаниях часто придерживаются западного делового стиля одежды: костюм и галстук для мужчин, платья или юбки с блузками для женщин. В некоторых местах, особенно в мусульманских регионах, женщинам могут потребоваться закрытые платья и головные уборы.

Подарки

В качестве подарка подойдет корпоративный сувенир либо подарочная российская гастрономия. Для бизнес-партнера не мусульманина подарком также может стать хороший алкоголь, однако, если нет точной информации о вероисповедании, лучше не рисковать.

Визитные карточки

Визитные карточки — важная часть нигерийской деловой культуры и обязательный атрибут жизни бизнесмена. Обмен визитками происходит в самом начале знакомства. Как правило, их раздают каждому представителю противоположной стороны сразу после рукопожатия, поэтому желательно заказать большой тираж. Как и все остальное, визитки передаются партнерам правой либо обеими руками.

Деловое общение

Деловые переговоры в Нигерии нередко начинаются с неформальной беседы, в ходе которой партнеры стараются побольше узнать друг о друге и стремятся создать непринужденную обстановку. Не стоит торопить партнеров поскорее перейти к делу, нужно проявить терпение и поддержать разговор. В долгосрочной перспективе это сработает на вас.

В качестве тем для обсуждения подойдут: спорт (особенно футбол); путешествия, общие впечатления от региона; личные подробности (если партнер спросит). Не стоит затрагивать вопросы, касающиеся религии и политики.

В целом бизнес в Нигерии основан на взаимоотношениях, поэтому личные встречи обязательны. Кроме того, нигерийцы предпочитают общаться по телефону, а не с помощью текстовых сообщений или электронной почты. Даже после формального установления контакта желательно периодически звонить своему партнеру, осведомляться о его здоровье, здоровье его членов семьи и др. Подобное неформальное общение на постоянной основе очень поможет поддержанию контакта и улучшит ваш имидж в глазах нигерийских партнеров.

Нигерийская деловая культура носит иерархический характер. Нигерийцы обычно подчиняются тем, кто старше их или занимает более высокое официальное положение. Во многом поэтому принятие решений может существенно растягиваться, так как даже не имеющие стратегического значения решения подолгу передаются от линейных сотрудников к руководителям. Не следует торопить нигерийских партнеров с принятием решения, лучше терпеливо подождать и попробовать самому работать «в африканском ритме». Это может принести свои плоды.

Большинство бизнесменов в Нигерии владеют английским языком, а это значит, что большая часть общения будет происходить на нем. Тем не менее, в силу специфики местного акцента, достаточно сильно отличающегося и от британского, и от американского английского (что в целом присуще странам Африки южнее Сахары, даже формально англоговорящим), следует адекватно оценить собственный уровень владения языком и при необходимости заручиться помощью местного переводчика.



Государственные праздники

Табл. 17. Государственные праздники Нигерии в 2024 г.

Праздник	Дата
Новый год	1–2 января
Страстная пятница	7 апреля
Пасха	31 марта — 1 апреля
Ид аль-Фитр (Ураза-байрам, окончание священного месяца Рамадан)	10–12 апреля
День труда	1 мая
День защиты детей	27 мая
День демократии	12 июня
Ид аль-Адха (Курбан-байрам, праздник жертвоприношения)	16 июня
День рождения пророка Мухаммеда	27 сентября
День независимости	1–2 октября
День памяти Самбисы (в память о жертвах террористической группировки «Боко харам»)	22 декабря
Рождество	25 декабря
День подарков	26 декабря

Источник: [Office Holidays](#)

Преимущества и риски осуществления поставок

A glass jar filled with yellow butter sits on a dark wooden surface. A wooden spoon with a dollop of butter is placed next to the jar. A large, bold white number '9' is overlaid on the bottom right of the image.

9



Содержание

9.1.

Преимущества

9.2.

Риски

9.1. Преимущества

Высокая чувствительность к цене

При текущей покупательной способности большей части населения стоимость остается ключевым фактором потребительского выбора в Нигерии. И для приготовления выпечки дома, и для использования в пищевой промышленности маргарин как более дешевый продукт используется намного чаще своих альтернатив, например сливочного масла. Даже несмотря на растущую заботу потребителей о собственном здоровье и меры по ограничению содержания трансжиров в продуктах питания, маргарин при текущих объемах располагаемых доходов останется популярным продуктом.

Демографическая ситуация в Нигерии

Несмотря на стагнацию уровня потребительских расходов, спрос на продукты питания в Нигерии будет продолжать расти высокими темпами, обусловленными естественным приростом населения. В соответствии с прогнозами, численность населения страны к 2050 г. увеличится с 216,7 до 377,5 млн человек со среднегодовыми темпами естественного прироста в 2,0%. Нигерия является крупнейшей по численности населения страной Африки, что обеспечивает значительные возможности для сбыта продукции. Демографическая ситуация, таким образом, будет иметь положительное влияние на увеличение спроса на продукты питания и развитие рынка сбыта в целом.

Политические и торгово-экономические отношения

За прошедшее десятилетие объемы товарооборота между Россией и Нигерией значительно выросли. Россия стала одним из ключевых поставщиков пшеницы в страну, был начат экспорт калийных удобрений. Нигерия вошла в число главных покупателей российской замороженной рыбы. Таким образом, сложившиеся торгово-экономические связи позволяют продолжить реализацию перспективных направлений расширения и диверсификации экспорта.

Предпочтения потребителей

Маргарин в Нигерии широко используется как производителями продуктов питания, так и населением страны. Поскольку он не требует хранения в холодильнике, маргарин доступен гораздо большей части населения, так как многие домохозяйства в Нигерии не обеспечены электроэнергией. Из-за менее строгих требований к хранению маргарин продается повсеместно, в том числе в небольших магазинах и на рынках в сельской местности. Кроме того, рядовой потребитель зачастую плохо различает сливочное масло и маргарин и делает выбор в пользу последнего из-за меньшей стоимости.

9.2. Риски

Конкуренция с крупнейшими мировыми производителями

При выходе на рынок Нигерии производители маргарина из России столкнутся с жесткой конкуренцией со стороны ведущих мировых экспортеров — крупнейших транснациональных холдингов из Индонезии и Нидерландов, на которые приходится 92,8 и 5,9% всего объема импорта в натуральном выражении. Индонезийские производители имеют доступ к дешевому пальмовому маслу — одному из наиболее доступных источников сырья для производства маргарина. Компании из Нидерландов, обладая высокой производительностью и отлаженными цепочками создания добавленной стоимости, способны предлагать продукцию высокого качества.

Зависимость покупательной способности от экономической конъюнктуры

Темпы экономического развития Нигерии и уровня благосостояния ее жителей в значительной мере зависят от конъюнктуры на рынке углеводородов, экспорт которых приносит в страну большую часть валютных поступлений, обеспечивающих поставки импортной продукции. Так, после снижения цен на нефть 2014 г. объемы импорта маргарина достигли сопоставимых значений лишь к 2020 г.

От спроса на природные ресурсы зависит также динамика обменного курса нигерийской найры. В связи с нестабильностью на мировых рынках и высокой волатильностью цен на нефть темпы инфляции в Нигерии ускорились, что сказалось на покупательной способности домохозяйств. При реализации маргарина на рынке страны следует учитывать нестабильный спрос на данный продукт при прогнозировании рисков.

Политика протекционизма

В целях снижения зависимости от импорта в условиях сокращающегося притока валюты в страну Нигерия стремится добиться самообеспеченности. Несмотря на то, что страна является членом ЭКОВАС, на территории которого действует единый внешний тариф, страна не проводит последовательную политику международной экономической интеграции. Правительство Нигерии стремится локализовать в стране производство ряда товаров. В частности, за счет размещения крупного масложирового комплекса в штате Огун крупная транснациональная корпорация перестала поставлять в страну маргарин, производимый на ее заводе в Гане. Развитие местных производств способно составить конкуренцию импортному маргарину, ввоз которого облагается пошлиной в размере 20% для всех стран, не входящих в ЭКОВАС.

Карта действий экспортера

10



Нигерия — крупнейшая экономика Африки, которая является достаточно перспективным направлением для развития экспорта российского маргарина. Нигерийский рынок масложировой продукции имеет свои особенности: ключевая роль традиционных форм розничной торговли — рынков и лавок; основной спрос на маргарин формирует пищевая промышленность (пекарни); большую часть импорта продукта составляет маргарин в твердой форме; в стране наблюдается дефицит морозильных и холодильных мощностей из-за перебоев с электроснабжением; имеет место разделение страны на мусульманский Север и христианский Юг. Подготовка и осуществление поставок в Нигерию требуют тщательного изучения как ситуации на рынке, так и проработки деталей будущей сделки и логистики.

Этап I Подготовка к экспорту

- 1) Оценка рынка маргарина в Нигерии (подготовка стратегии выхода на рынок).
 - а) Оцените перспективность рынка (объем, структуру, динамику) и выберите его целевой сегмент. Рынок маргарина Нигерии имеет ряд важных для экспортера особенностей:
 - преимущества: популярность маргарина как ингредиента для выпечки; рост численности населения, который поддерживает увеличение потребления маргарина; стагнация внутреннего производства; достаточно высокая импортозависимость; предпочтение маргарина сливочному маслу из-за низкой цены и более простых требований к условиям хранения;
 - недостатки: снижение расходов населения на масложировую продукцию; высокая инфляция; государственная программа по ограничению потребления трансжиров; лидирующие позиции двух стран-поставщиков (Индонезии и Нидерландов); девальвация местной валюты (подробнее см. разделы [1.1](#), [1.3](#), [1.4](#), [2](#), [9.1](#)).
 - б) Оцените возможный уровень доходности поставок и уровень цен в сравнении с ключевыми конкурентами: подготовьте калькуляции цен и издержек с учетом имеющейся информации об основных категориях будущих расходов — транспорт (перевозка), хранение, импортные пошлины (экспортные пошлины не взимаются), налоги (подробнее см. разделы [2.1](#), [2.3](#), [4.2](#)). Дополнительно рекомендуется учитывать:
 - стоимость инвестиций в подготовку предприятия к прохождению аудитов для подтверждения соответствия производственных процессов и продукции санитарным требованиям, требованиям «Халяль»;

- расходы на сертификацию, получение подтверждающих и разрешительных документов, прохождение контрольных и таможенных процедур; страхование; комиссии посредников; стоимость валютно-финансовых операций;
- издержки по преодолению основных барьеров ввоза в Нигерию таких как высокий уровень импортных пошлин, существенные издержки на таможенный контроль, ценовые преимущества местных производителей из-за государственных субсидий, логистические ограничения из-за плохого состояния нигерийских портов (подробнее см. разделы [2.2](#), [4.2](#), [5.1](#));
- возможности снижения издержек за счет получения государственной поддержки в России; а также работы через ОЭЗ (подробнее см. разделы [7](#), [12](#)).

2) Оценка готовности компании к экспорту.

Этапы 2а – 2в являются обязательными для компаний, ранее не осуществлявших экспорт. Для действующих экспортеров носят рекомендательный характер.

- а)** Оцените способность компании осуществлять экспортную деятельность по следующим критериям:
 - знания и опыт работы, в том числе в Нигерии; необходимые профессиональные компетенции;
 - потребности в дополнительных финансовых ресурсах;
 - потребности в дополнительных кадровых ресурсах (продажи на экспорт, таможенные процедуры, международный маркетинг и др.).
 - б)** Оцените возможности делегирования части действий или компетенций профессиональным посредникам (агентам) или профильным компаниям (в том числе таможенным брокерам, перевозчикам)
 - в)** Осуществите поиск страховщиков и банков для обеспечения страхования рисков и взаимных расчетов
-
- г)** Осуществите поиск в Нигерии торгового агента — посредника, который на основе опыта работы на местном рынке и знаний национального законодательства страны будет помогать при подготовке предприятия и продукта к выходу на рынок, а также обеспечивать ввоз продукции (подробнее см. разделы [2.1](#), [4.1](#), [5.3](#))¹⁹.
-

¹⁹ Данный шаг не является обязательным и приведен в качестве рекомендации.

- д) Оцените возможности резервирования отдельных производственных мощностей для выпуска маргарина на экспорт в соответствии с требованиями Нигерии (подробнее см. разделы [3.1](#), [3.2](#), [4.2](#)).
 - е) Изучите правила аттестации предприятия в соответствии с требованиями Нигерии (подробнее см. раздел [3.2](#)).
 - ж) Изучите требования по регистрации компаний-производителей (поставщиков) в Нигерии (подробнее см. разделы [3.1](#), [3.2](#), [4.1](#)). Зарегистрируйте свою компанию в качестве поставщика в соответствии с требованиями (при необходимости, на практике в большинстве случаев регистрацию поставщика осуществляет импортер).
- 3) Оценка готовности продукта к экспорту.
 - а) Изучите требования к маргарину в Нигерии (подробнее см. раздел [3.3](#)).
 - б) Изучите требования к маркировке и упаковке продукции; согласуйте образцы упаковки и маркировки с агентом/импортером. В Нигерии обязательна процедура согласования этикетки с NAFDAC (подробнее см. раздел [3.4](#)).
 - в) Убедитесь, что наименование бренда и изображения на упаковке допустимы согласно местным законам и привлекательны для потребителя (подробнее см. разделы [3](#), [6](#)).
 - г) Проверьте необходимость прохождения процедур регистрации, лицензирования ввозимого продукта: вся пищевая продукция в Нигерии является подконтрольной и подлежит регистрации (подробнее см. раздел [3.3](#)).
 - д) Проверьте требования по сертификации: необходимо оформить сертификаты происхождения, соответствия, non-GMO и др. (подробнее см. разделы [3.1](#), [3.2](#), [4.1](#)).
 - е) Изучите требования к процедурам лабораторного контроля продукции в Нигерии (подробнее см. раздел [3.3](#)).
 - ж) Проработайте вопрос защиты интеллектуальной собственности, включая проверку уникальности бренда и отсутствия конфликта прав. В Нигерии невозможна международная регистрация товарного знака через ВОИС (страна не присоединилась к Мадридскому протоколу); на национальном уровне регистрация происходит в Департаменте коммерческого права (подробнее см. раздел [5.4](#)).
 - з) Подготовьте уникальное торговое предложение и модель конкуренции.

Этап II Подготовка сделки

- 1) Организуйте поиск потенциальных покупателей в Нигерии. Основные каналы сбыта в стране — сектор пищевой промышленности, в меньшей степени — розничная торговля. Ввоз могут осуществлять только нигерийские компании-посредники (подробнее см. разделы [2.3](#), [4.1](#), [6.1](#)). На этом шаге целесообразно уделить особое внимание проверке контрагента (его деловой репутации, платежеспособности).
- 2) В качестве одного из способов продвижения продукции можно рассмотреть участие в выставочных мероприятиях в Нигерии или выставках регионального уровня в соседних странах (подробнее см. раздел [6.2](#)) с ввозом пробных партий (образцов) продукции. Также рекомендуется организовать рабочую поездку с целью ознакомления со спецификой розничных продаж, ценообразования, формирования ассортимента.
- 3) Организуйте переговоры с потенциальным покупателем, учитывая особенности деловой культуры и национальных традиций Нигерии (подробнее см. раздел [8](#)); достигните предварительной договоренности о поставке.
- 4) Заключите соглашение с банком для организации платежей по будущим сделкам с учетом требований валютного законодательства России и Нигерии. Предпочтительные формы расчетов — подтвержденный безотзывный аккредитив, документарное инкассо. Из-за распространения мошеннических практик требуются дополнительные проверки законности транзакций и валидности документов (подробнее см. раздел [5.2](#)).
- 5) Заключите договор с таможенным брокером для организации экспортных таможенных процедур или будьте готовы организовать вывоз продукции самостоятельно (если условия договора предусматривают данные обязательства со стороны продавца)²⁰.
- 6) Заключите договоры перевозки и страхования²⁰ (груза, риска неплатежа), оказания сюрвейерских услуг, если условия договора предусматривают данные обязательства со стороны продавца²¹. Морская перевозка в рефрижераторных контейнерах — оптимальный вариант доставки маргарина в Нигерию из России; альтернативный вариант для быстрой доставки малых партий груза — авиаперевозка (подробнее см. раздел [5.1](#)).

²⁰ В некоторых случаях можно заключить договор с транспортно-экспедиторской компанией (ТЭК) на оказание комплексных услуг: таможенного оформления, перевозки, страхования, сюрвейерских услуг.

²¹ Распределение обязательств часто основывается на базисах поставки Инкотермс 2020. С возможными вариантами можно ознакомиться по [ссылке](#) (часть материалов предоставляется на платной основе).

- 7) Подготовьте и заключите контракт с покупателем с учетом особенностей распределения обязательств и ответственности, рисков (применение Инкотермс 2020): с указанием цены, объемов и сроков поставок, момента перехода права собственности и др.
- 8) Зарегистрируйте контракт в банке для целей валютного контроля: если сумма контракта превышает валютный эквивалент 10 млн руб., то получите уникальный номер контракта (УНК). Откройте валютный счет для осуществления расчетов (если не был открыт ранее).

Этап III Действия до вывоза товара с территории России

- 1) Зарегистрируйтесь в таможенном органе ФТС России (если ранее экспорт не осуществлялся).
- 2) Получите предварительную оплату от покупателя (если был согласован данный способ расчетов).
- 3) Подготовьте документы на партию товара, согласуйте их с покупателем:
 - документы по сделке (договор, упаковочные листы, спецификации, счета-фактуры и др.);
 - документы на продукцию (результаты лабораторных анализов, образцы маркировки, сертификаты и др.).
- 4) Дайте поручение перевозчику в рамках договора, заключенного ранее.
- 5) Согласуйте с перевозчиком и таможенным брокером²² сроки отгрузки товара в соответствии с расписанием морских судов во избежание дополнительных затрат на хранение груза.
- 6) Самостоятельно либо с помощью таможенного брокера²² осуществите таможенное оформление груза (можно как в месте отгрузки, так и на терминале в порту отправления), для чего передайте контракт, счета-фактуры, отгрузочные, транспортные, иные требуемые документы в таможенные органы или профессиональному посреднику для оформления процедуры вывоза (подробнее см. разделы [4.1](#), [5.1](#)).
- 7) Проверьте необходимость уплаты вывозных таможенных пошлин в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 21.09.2023 № 1538. На маргарин (коды ТН ВЭД ЕАЭС 151710, 151790) вывозные пошлины не установлены²³.

²² В некоторых случаях можно заключить договор с транспортно-экспедиторской компанией (ТЭК) на оказание комплексных услуг: таможенного оформления, перевозки, страхования, сюрвейерских услуг.

²³ Система введения экспортных пошлин становится более гибкой с возможностью исключения отдельных товаров внутри подсубпозиций ТН ВЭД ЕАЭС или отдельных компаний.

- 8) Передайте товар перевозчику²⁴ (отгрузка товара), получите транспортные документы (накладные/CMR, экспедиторские расписки о передаче груза).
- 9) После погрузки товара на борт судна получите коносамент, подтверждающий факт отгрузки товара.
- 10) Соберите пакет документов (контракт, упаковочный лист, спецификация, инвойс, сертификат происхождения и др.) и организуйте его отправку покупателю курьерской почтой. Дополнительно может потребоваться перевести документы на английский язык, а также направить образцы упаковки, этикеток и самой продукции для процедур контроля (подробнее см. раздел 4).

Этап IV Действия по доставке товара на территорию Нигерии²⁵

- 1) В большинстве случаев ответственность по организации ввоза товара лежит на покупателе. Однако компания-экспортер может принять решение о самостоятельной организации поставки, например при использовании базиса DDP (декларантом при импорте может выступать только налоговый резидент Нигерии, то есть необходимо зарегистрировать юридическое лицо в стране и получить ИНН; подробнее см. раздел 5.3). В этом случае:
 - а) зарегистрируйте юридическое лицо в Нигерии — публичное общество с ограниченной ответственностью, в том числе в ОЭЗ; регистрация филиалов и представительств иностранных компаний в Нигерии запрещена (подробнее см. разделы 5.3, 7).
 - б) зарегистрируйте компанию в качестве импортера в таможенных органах Нигерии, включая регистрацию в онлайн-системе «единого окна» (подробнее см. раздел 4).
 - в) обеспечьте прохождение импортного таможенного и государственного санитарного контроля ввозимой продукции с предоставлением необходимых документов на английском языке, а также образцов продукции; есть требования по прохождению процедуры оценки перед прибытием (подробнее см. разделы 4, 5.1).

²⁴ В некоторых случаях можно заключить договор с транспортно-экспедиторской компанией (ТЭК) на оказание комплексных услуг: таможенного оформления, перевозки, страхования, сюрвейерских услуг.

²⁵ Этап IV в большинстве случаев является необязательным, но при определенной схеме поставок может приниматься к сведению.

- г) уплатите таможенные пошлины и сборы; организуйте перегрузку и хранение товара до его передачи покупателю (подробнее см. раздел [4](#)).

Этап V **Действия после получения товара покупателем**

- 1) Получите платеж от покупателя, если не была согласована предварительная оплата; аккредитив, инкассо и открытый счет — предпочтительные способы финансовых расчетов при поставках в Нигерию (подробнее см. раздел [5.2](#)).
- 2) Организуйте возмещение НДС через обращение в ФНС России (подробнее см. раздел [4.1](#)).
- 3) Организуйте рекламационную работу, включая получение претензий по качеству товара от покупателя, возмещение убытков покупателю при наличии доказательств ответственности продавца, направление запросов на возмещение убытков страховой компании или перевозчику.
- 4) Проработайте вопрос улучшения условий экспорта: при успешных поставках и интересе со стороны покупателя целесообразно пересмотреть условия контракта (например, установить гарантии размещения заказов на определенный объем).
- 5) Организуйте кампании по продвижению продукции, включая участие в выставках. Скидки на продукцию также способствуют росту ее популярности (подробнее см. разделы [6](#), [9.1](#)). Продолжите более глубокое изучение особенностей рынка Нигерии (подробнее см. разделы [1](#), [2](#), [6](#), [9](#)).
- 6) Оцените перспективы расширения присутствия на рынке. Для этого целесообразно рассмотреть регистрацию юридического лица в стране (подробнее см. разделы [5.3](#), [7](#)).



Полезные контакты

Информационные ресурсы и услуги АО «Российский экспортный центр» (РЭЦ):

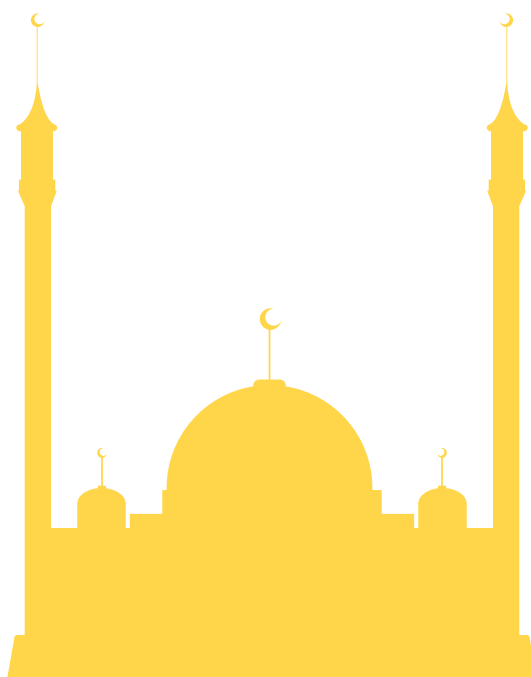
- цифровая платформа «Мой Экспорт»: <https://myexport.exportcenter.ru>
- регистрация на портале: <https://lk.exportcenter.ru/ru/registration/step-1>
- доступ к базе знаний: <http://surl.li/tuwlm>
- каталог услуг (кредитно-гарантийная поддержка, страхование, продвижение на внешние рынки, специальные программы по поддержке экспорта и др.): <https://www.exportcenter.ru/services>
- партнерские предложения: <http://surl.li/tuwly>

Запрос на поддержку экспортера в Минпромторг России:

www.minpromtorg.gov.ru/ministry/trade_mission/request_support_export

Торговое представительство Российской Федерации в Нигерии:

<http://surl.li/tuwmt>



Контактная информация



11

11.1. Потенциальные партнеры

Оптовая торговля

Дистрибьюторская деятельность

Zaika Foods



На рынке с 2010 г. Поставщик для предприятий общественного питания и пищевой промышленности. Ассортимент включает кулинарные жиры и спреды

Адрес: Henry Carr Street 2A, Oba Akran, Ikeja, Lagos

Тел.: +234 802 912 0666

E-mail: info@zaikafoodsng.com

Сайт: www.zaikafoodsng.com

Оптовая торговля

Импорт

Deekay Group



Подразделение компании Haano Industries специализируется на импорте и упаковке консервированной рыбы, кофе, маргарина

Адрес: Oba Akran Avenue 144, Ikeja, Lagos

Тел.: +234 906 289 9279

E-mail: info@deekaygroup.com

Сайт: www.deekaygroup.com

Оптовая торговля

Импорт

Bakery Supplies NG



Поставщик ингредиентов, оборудования и упаковки для пекарных предприятий. В ассортименте есть импортный маргарин

Адрес: Ogunlana Drive 119, Surulere, Lagos

Тел.: +234 01 453 7849

E-mail: info@bakerysupplies.ng

Сайт: www.bakerysupplies.ng

Оптовая торговля

Импорт

Bakery Materials



Поставщик ингредиентов для производства хлебо-пекарных изделий. В ассортимент входит импортный маргарин

Адрес: Isolo, Lagos

Тел.: +234 810 560 8670

E-mail: Chijiokeugobueze@gmail.com

Оптовая торговля

Импорт

Дистрибьюторская деятельность

Nutrichem Procurement Nigeria



Поставщик ингредиентов для пищевой промышленности. Импортирует продукцию из Германии, США, Израиля и Японии. Ассортимент включает маргарин, спреды, кондитерские жиры

Адрес: Dahomey Street 27/29, Off Shogbamu Street, Bariga, Lagos

Тел.: +234 802 389 6163, +234 705 200 7294

E-mail: info@nutrichemng.com

Сайт: www.nutrichem.com.ng

Оптовая торговля

Импорт

Дистрибьюторская деятельность

Mega Manu



Поставщик сырья для производителей продуктов питания и напитков. В ассортимент входит импортный маргарин

Адрес: Burma Road Apapa 18, Lagos

Тел.: +234 0 90 4042 4404

E-mail: info@megamanu.com

Сайт: www.megamanu.com

Розничная торговля

**Internationale Spar
Centrale**



В Нигерии открыто 14 торговых точек Spar. В ассортимент входят импортные продукты

Адрес: Town Planning Way 58, Ilupeju, Lagos

Тел.: +234 1 761 6185

Сайт: www.sparnigeria.com

Розничная торговля

Sundry Markets



Первый супермаркет открыт в 2015 г. На территории Нигерии работают 26 магазинов сети. В ассортимент входит импортная продукция

Адрес: Nzimiro Street 23, Port Harcourt, Rivers

Тел.: +234 81 5659 2811

E-mail: info@sundrymarkets.com

Сайт: www.sundrymarkets.com

Розничная торговля

Addide



Функционирует 50 торговых точек по всей Нигерии. Ассортимент магазинов включает импортные продукты

Адрес: 27/29 Dahomey Street, Off Shogbamu Street, Bariga, Lagos

Тел.: +234 01 279 0710, +234 01 279 0711, +234 01 774 1479

E-mail: info@addide.com

Сайт: www.addide.com

Розничная торговля

Shoprite



Крупнейшая сеть супермаркетов в Нигерии (23 торговые точки). В ассортименте магазинов присутствуют импортные продукты

Адрес: Palms Shopping Mall, Bisway Street 1, Lagos

Тел.: +234 90 1400 0001, +234 90 1400 0002

E-mail: support@retailsupermarkets.com

Сайт: www.shoprite.ng

Электронная торговля

HTS Plus



Онлайн-магазин с широким ассортиментом импортных продуктов

Адрес: Suite 519, The Kings Plaza, Opposite NAF conference centre, Ahmadu Bello Wy, Abuja
Тел.: +234 703 886 7090
Сайт: www.htsplus.ng

11.2. Профильные организации

Организация	Контактная информация
Федеральное министерство сельского хозяйства и развития сельских районов (Federal Ministry of Agriculture and Rural Development)	Адрес: Kapital Road, Area 11, Abuja Тел.: +234 803 000 000 E-mail: info@fmard.gov.ng Сайт: www.fmard.gov.ng
Федеральное министерство здравоохранения (Federal Ministry of Health)	Адрес: Federal Secretariat Complex, Phase III, Shehu Shagari Way, Central Business District, Abuja E-mail: info@health.gov.ng Сайт: www.health.gov.ng
Национальное агентство по регистрации и контролю пищевых продуктов и лекарственных препаратов (National Agency for Food and Drug Administration and Control)	Адрес: AFDAC Corporate Headquarters, Plot 2032, Olusegun, Obasanjo Way, Zone 7, Wuse, Abuja Тел.: +234 146 09750 E-mail: nafdac@nafdac.gov.ng Сайт: www.nafdac.gov.ng
Федеральное министерство промышленности, торговли и инвестиций (Federal Ministry of Industry, Trade and Investment)	Адрес: Old Secretariat, Area 1 Garki, Abuja E-mail: info@fmiti.gov.ng Сайт: http://nid.fmiti.gov.ng
Таможенная служба Нигерии (Nigeria Customs Service)	Адрес: Abidjan Street, Wuse, P.M.B. 26, Zone 3, Abuja – FCT Тел.: +234 9 462 1597, +234 9 462 1598 E-mail: info@customs.gov.ng Сайт: www.customs.gov.ng

Контактная информация

Организация	Контактная информация
Нигерийская ассоциация торговых, промышленных, горнодобывающих и сельскохозяйственных палат (Nigerian Association of Chambers of Commerce, Industry, Mines and Agriculture)	Адрес: National Secretariat, 8A Oba Akinjobi Way, Ikeja GRA, Lagos Тел.: +234 811 8877 562 E-mail: info@naccima.com Сайт: www.naccima.com
Департамент пищевых продуктов и лекарственных препаратов (Department of Food & Drug Services)	Адрес: Room 10.03, 10th Floor, Phase III, Federal Secretariat, Abuja Тел.: +234 803 573 7900 E-mail: molawal60@gmail.com Сайт: www.health.gov.ng
Федеральная налоговая служба (Federal Inland Revenue Service)	Адрес: Zone 5, Sokode Crescent 20, Wuse Zone 5, Abuja Тел.: +234 209 460 2700 Сайт: www.firs.gov.ng
Торгово-промышленная палата Лагоса (Lagos Chamber of Commerce and Industry)	Адрес: Idowu Taylor Street, 1, Victoria Island, Lagos Тел.: +234 818 878 3081 E-mail: lcci@lagoschamber.com Сайт: www.lagoschamber.com
Ассоциация владельцев ресторанов и предприятий общественного питания Нигерии (Restaurants and Food Services Proprietor Association of Nigeria)	Адрес: NSE Building, Oba Ogunji Road 30, Ogba, Lagos E-mail: hello@refspan.org
Сельскохозяйственное общество при Национальном научно-исследовательском институте по выращиванию корнеплодов Нигерии (Agricultural Society of Nigeria National Root Crops Research Institute)	Адрес: Umuahia-Ikot Ekpene Road Km8, Umuahia Abia Тел.: +234 806 422 7803 E-mail: info@agriculturalsocietynigeria.com
Организация по стандартизации Нигерии (Standards Organisation of Nigeria)	Адрес: Lome Crescent 52, Wuse Zone 7, Abuja Тел.: +234 800 225 5766, +234 705 699 0099 E-mail: info@son.gov.ng, customerfeedback.collaboration@son.gov.ng Сайт: www.son.gov.ng
Сельскохозяйственная карантинная служба Нигерии (Nigeria Agricultural Quarantine Service)	Адрес: Ralph Shodeinde Street 81, Central Business District, Abuja Тел.: +234 812 689 3254 E-mail: contact@naqs.gov.ng Сайт: www.naqsportal.net

**Государственная
поддержка экспорта
продукции АПК**





Программа льготного кредитования

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

Краткосрочные кредиты (до 1 года) направлены на пополнение оборотных средств и ведение текущей деятельности компании.

Долгосрочные инвестиционные кредиты (от 2 до 15 лет) предназначены для финансирования капитального строительства, реконструкции, модернизации производственных мощностей и инфраструктуры.

Компетентные органы: Минсельхоз России, 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 понесенных затрат производителю на создание или модернизацию сельскохозяйственных объектов в размере до 25% от фактической стоимости для предприятий по переработке зерна, масличных культур, рыбы и морепродуктов, а также по производству сухих молочных продуктов.

Компетентные органы: Минсельхоз России, РОУ АПК

Регулирование: [постановление Правительства Российской Федерации от 31.03.2022 № 527](#)

Программа льготного лизинга

Льготный лизинг оборудования направлен на приобретение оборудования, необходимого для омологации продукции агропромышленного комплекса или введения новой продуктовой линейки, соответствующей требованиям внешних рынков. Поддержка предоставляется в виде единовременной скидки при уплате авансового платежа в размере 25% или 45% от стоимости предмета лизинга.

Компетентные органы: Минсельхоз России

Регулирование: [постановление Правительства Российской Федерации от 07.08.2021 № 1313](#)

Программа строительства мелиоративных сооружений

Компенсация в размере до 50% расходов на увеличение введенных в эксплуатацию мелиорируемых земель сельскохозяйственного назначения и вовлеченных в оборот сельскохозяйственных угодий в рамках регионального проекта.

Компетентные органы: Минсельхоз России, РОУ АПК

Регулирование: [постановление Правительства Российской Федерации от 14.05.2021 № 731 \(приложение № 8\)](#)

Программа компенсации затрат на транспортировку продукции АПК

Компенсация в размере 25% затрат на доставку продукции АПК железнодорожным, автомобильным, водным и смешанными видами транспорта. Получить компенсацию можно при условии перевозки продукции АПК, которая включена в перечень, утвержденный Правительством Российской Федерации.

Компетентные органы: Минсельхоз России, АО «РЭЦ»

Регулирование: [постановление Правительства Российской Федерации от 15.09.2017 № 1104](#)

Компенсация затрат на сертификацию продукции АПК на внешних рынках

Компенсация части затрат на сертификацию продукции АПК на внешних рынках в размере 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 перечень, утвержденный Минсельхозом России.

Компетентные органы: Минсельхоз России, АО «РЭЦ»

Регулирование: [постановление Правительства Российской Федерации от 25.12.2019 № 1816](#)

Программа продвижения продукции АПК на внешние рынки

Размещение на бесплатной основе в дегустационно-демонстрационных павильонах АО «РЭЦ» российской продукции АПК в зарубежных странах для создания эффективной коммуникации с потенциальными потребителями продукции за рубежом.

Компетентные органы: АО «РЭЦ», Минсельхоз России

Регулирование: [постановление Правительства Российской Федерации от 26.02.2021 № 255](#)

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

Возмещение российским экспортерам затрат на аренду выставочной площади и регистрационных сборов, связанных с участием в международных выставочно-ярмарочных мероприятиях, проводимых за пределами Российской Федерации. Субъектам малого и среднего предпринимательства возмещается до 700 тыс. рублей в год, крупному бизнесу — до 2 млн рублей в год (за участие не более чем в трех выставках).

Компетентные органы: Минпромторг России, 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

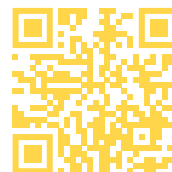
Софинансирование затрат по застройке и сопровождению выставочных стендов российских компаний в рамках национальной коллективной экспозиции, а также по организации доставки выставочных образцов экспортеров, включая затраты на их таможенное оформление и страхование. Для субъектов малого и среднего предпринимательства размер софинансирования составляет до 80%, для крупного бизнеса — до 50%.

Компетентные органы: Минпромторг России, АО «РЭЦ»

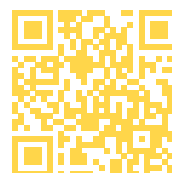
Регулирование: [постановление Правительства Российской Федерации от 28.03.2019 № 342](#)

Полезная информация на сайте Агроэкспорта

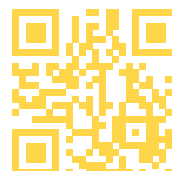
Библиотека экспортера — уникальный раздел, который содержит экспортные гиды, краткие версии концепций продвижения, аналитические обзоры ВЭД, а также обзоры ВТО по правовым аспектам внешней торговли, разработанные ФГБУ «Агроэкспорт».



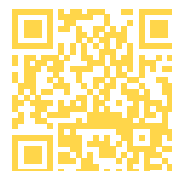
Господдержка — в разделе собрана информация о действующих мерах господдержки для российских сельхозпроизводителей и подробные инструкции по участию в каждой из представленных программ.



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



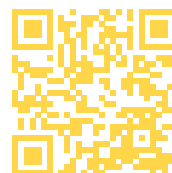
Барьеры — постоянно обновляемая база данных по статусу доступа российской продукции на зарубежные рынки.



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.

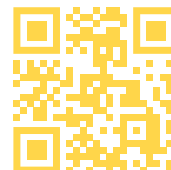


Мы в социальных сетях:

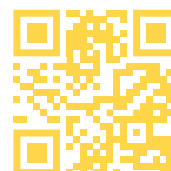
Вконтакте: vk.com/aemcx



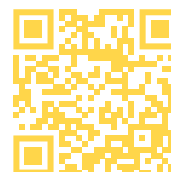
Яндекс Дзен: zen.yandex.ru/aemcx



Telegram: t.me/mcxae



Rutube: rutube.ru/channel/24261638



Связаться с нами:

Сайт: www.aemcx.ru

Телефон: [+7 495 280-74-49](tel:+74952807449)

Почта: info@aemcx.ru

