

Экспортный гид

Сардины, сельдь мороженые



Нигерия



Экспортный гид

Сардины, сельдь мороженые



Нигерия

Гид создан при участии:



Предисловие

Настоящий гид разработан как практическое руководство для организации экспорта мороженых сардин и сельди 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 мороженых сардин и сельди в Нигерию.

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

© Все права защищены.

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



Оглавление

Резюме	5
Список сокращений.....	6
Введение	7
1. Краткий обзор — Нигерия	10
1.1. Экономические тенденции	12
1.2. Политические тенденции.....	19
1.3. Демографические тенденции	22
1.4. Влияние тенденций на потребительский рынок страны.....	23
2. Обзор рынка.....	25
2.1. Объем и динамика рынка	27
2.2. Потребительские предпочтения	38
2.3. Торгово-распределительная сеть	40
2.4. Конкурентная среда и участники рынка.....	48
3. Требования и стандарты на продукцию	51
3.1. Требования к производителям	53
3.2. Требования к продукции.....	63
3.3. Требования к упаковке и маркировке	64
4. Особенности и барьеры входа на рынок	65
4.1. Особенности таможенных процедур.....	67
4.2. Тарифные и нетарифные барьеры	76
5. Организация экспортных поставок	79
5.1. Логистика	81
5.2. Осуществление валютно-финансовых операций	92
5.3. Формы присутствия на рынке.....	94
5.4. Защита интеллектуальной собственности	96
6. Продвижение продукции.....	99
6.1. Ключевые факторы успеха на рынке	101
6.2. Отраслевые выставки и ярмарки	103
7. Особые экономические зоны	104
8. Особенности ведения бизнеса	109
9. Преимущества и риски осуществления поставок	114
9.1. Преимущества.....	116
9.2. Риски.....	117

10. Карта действий экспортера	119
11. Контактная информация	124
11.1. Потенциальные партнеры	126
11.2. Профильные организации	127
12. Государственная поддержка экспорта продукции АПК	128

Резюме

- Федеративная Республика Нигерия — государство в Западной Африке с населением более 213 млн человек. Нигерия относится к развивающимся государствам: ВВП на душу населения составляет 5,5 тыс. долл. США (142-е место в 2021 г.). В агломерации Лагоса, крупнейшего города страны, проживает более 23 млн человек. 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.).
- Нигерия является самой крупной экономикой в Африке и лидирует по размеру потребительского рынка. Тем не менее страна зависит от экспорта углеводородов, что делает ее уязвимой к внешним вызовам. Нигерия входит в топ-17 крупнейших экспортеров нефти в мире. Нефтяной сектор обеспечивает около 89% доходов страны от экспорта.
- Сельское хозяйство — одна из основных отраслей экономики, при этом большинство производителей представлено мелкими фермерскими хозяйствами. В структуре ВВП Нигерии на долю аграрного сектора приходится 23,4%, а доля занятого населения составляет 34,7%. Растениеводство производит свыше 90% всей сельскохозяйственной продукции, животноводство — менее 10%. Однако объемы производства не обеспечивают потребности населения полностью, поэтому страна остается нетто-импортером продукции АПК.
- Местное производство рыбы в Нигерии не позволяет удовлетворить внутренний спрос. Дефицит, составляющий, по разным оценкам, от 1 до 2,5 млн тонн, покрывается за счет импорта. Потребление продолжает расти в связи ростом населения. Рыба — важная часть рациона домохозяйств Нигерии, на нее приходится около 40% потребления животных белков в стране.
- Ключевыми экспортерами замороженной сельди и сардин в Нигерию в 2021 г. стали Нидерланды (63,1% стоимостного импорта), Норвегия (19,4%) и Россия (14,9%). Нигерия является крупнейшим в мире импортером замороженной рыбы. Учитывая относительную дешевизну сельди и сардин по сравнению с другими видами рыбы и высокую востребованность в местной кухне южных штатов, объемы их потребления будут расти высокими темпами.
- Нигерия является членом Экономического сообщества западноафриканских государств (ЭКОВАС), на территории которого действует единый внешний тариф. Ставки ввозных таможенных пошлин на мороженые сардины и сельдь из России составляют 10%.

Список сокращений

Англоязычные сокращения

B2C	Business-to-consumer — бизнес-модель, при которой компания продает товары и услуги конечному потребителю
B2B	Business-to-business — бизнес-модель, при которой компания продает товары и услуги другим компаниям
ITC	International Trade Centre — Международный торговый центр
GMP	Good Manufacturing Practice — надлежащая производственная практика
HoReCa	Hotel, Restaurant, Catering — гостиничный и ресторанный бизнес
NAFDAC	National Agency for Food and Drug Administration and Control Национальное агентство по регистрации и контролю пищевых продуктов и лекарственных препаратов

Русскоязычные сокращения

АПК	агропромышленный комплекс
ВВП	валовой внутренний продукт
ВТО	Всемирная торговая организация
ЕАЭС	Евразийский экономический союз
ЗСТ	зона свободной торговли
МВФ	Международный валютный фонд
ПИИ	прямые иностранные инвестиции
ППС	паритет покупательной способности
СЭЗ	свободная экономическая зона
ТН ВЭД	товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности
ФТС	Федеральная таможенная служба
ХАССП	Система менеджмента безопасности пищевой продукции
ЭКОВАС	Экономическое сообщество западноафриканских государств
ЮНКТАД	Конференция ООН по торговле и развитию

Введение





Федеративная Республика Нигерия расположена в Западной Африке. Входит в топ-10 наиболее населенных стран мира (6-е место), а также занимает 1-е место на континенте по численности населения. Отличается культурным и этническим разнообразием.

Нигерия разделена на 36 штатов и федеральный столичный округ Абуджа (куда была перенесена столица из Лагоса, крупнейшего города страны). Сильная зависимость от нефтяного сектора делает экономику Нигерии уязвимой к внешним вызовам. Страна входит в топ-17 мировых экспортеров нефти. По данным на 2021 г., поставки нефти обеспечивают около 89% экспортных доходов.

Общие сведения (2021 г.)

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

Темпы роста ВВП: 3,6%

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

Уровень инфляции: 17,0%

Приток ПИИ: 4,8 млрд долл. США

Население: 213,4 млн человек

Площадь: 910,8 тыс. 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: 52,7%

Уровень безработицы: 9,8%

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

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

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

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

Объем экспорта: 47,6 млрд долл. США

Объем импорта: 52,4 млрд долл. США

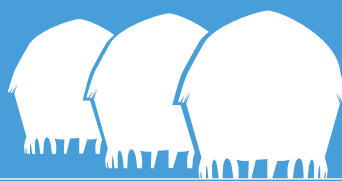
Источник: МВФ, Всемирный банк, ООН, ЮНКТАД, Международная организация труда, ITC Trade Map, Национальное бюро статистики (NBS), Министерство сельского хозяйства и развития сельских территорий Нигерии (FMARD).

Примечание. Структура ВВП рассчитана по методике [Всемирного банка](#).

Краткий обзор — Нигерия



Содержание



1.1.

Экономические тенденции

1.2.

Политические тенденции

1.3.

Демографические тенденции

1.4.

Влияние тенденций
на потребительский рынок страны

1.1. Экономические тенденции

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

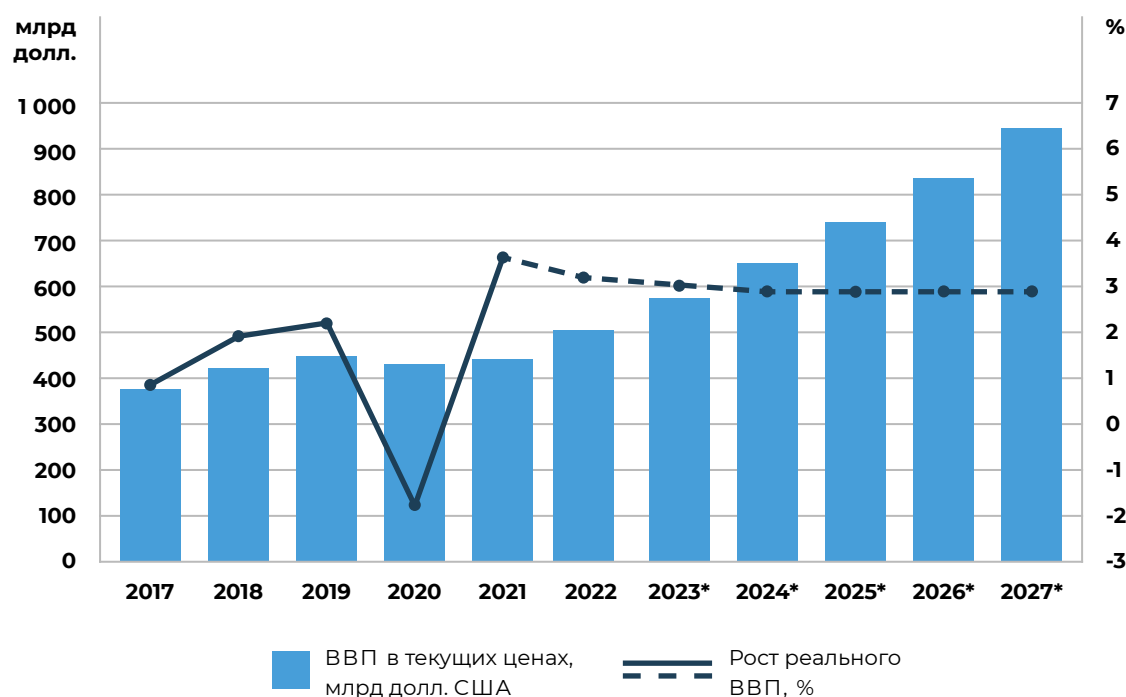
Нигерия все еще не может вернуть первенство по добыче нефти в Африке. Из-за постоянных технических и операционных проблем Международное энергетическое агентство понизило оценку для страны с 1,5 млн баррелей в сутки во II квартале до 1,3 млн баррелей в сутки в III квартале 2022 г. (намного ниже текущей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

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

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



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



Источник: МВФ (World Economic Outlook), EMIS

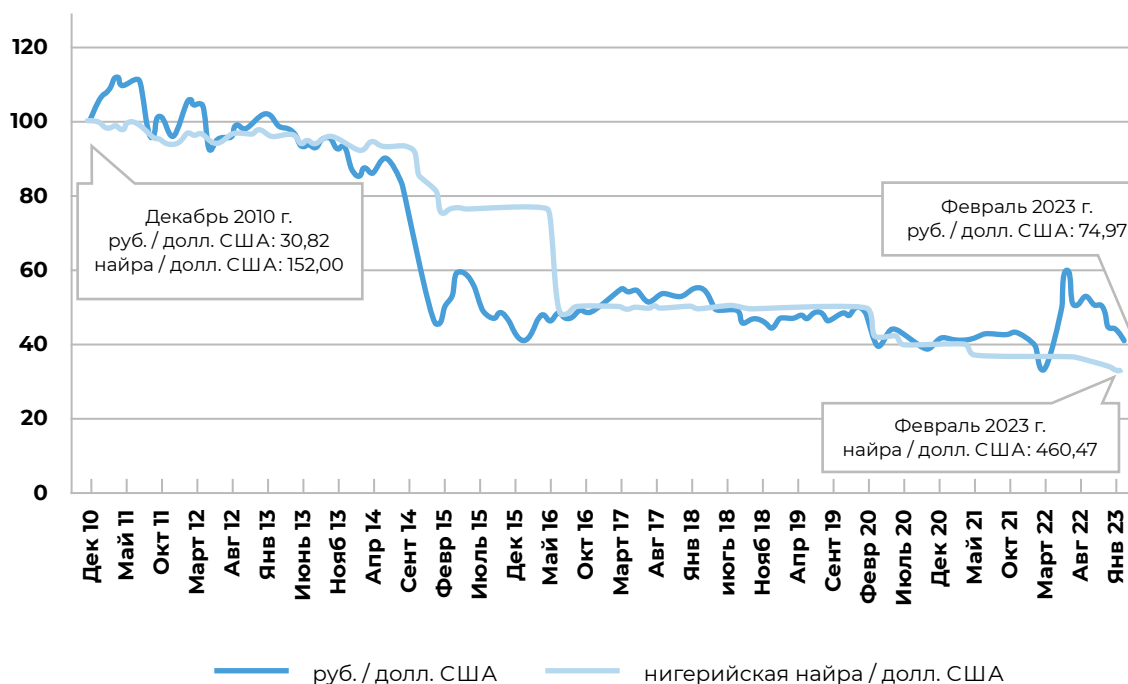
Примечание. *прогноз.

Золотовалютные резервы страны выросли за счет займов МВФ, увеличения выручки от нефти и выпуска еврооблигаций. Тем не менее валютный буфер может оказаться недостаточным для стабилизации курса. Введение методики фиксации валютного курса (Nigerian Autonomous Foreign Exchange Rate Fixing Methodology, NAFEX¹) несколько ослабило давление на валютные активы. При этом между NAFEX и другими обменными курсами сохраняется заметный спред, свидетельствующий о влиянии конъюнктуры рынка на курсы валют (хотя до полноценного плавающего курса пока далеко). Ожидается дефицит иностранной наличной валюты, что может привести к снижению курса NAFEX в случае падения объема резервов.

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

¹ Центральный банк Нигерии (CBN) 21 апреля 2017 г. сообщил о создании «валютного окна» для инвесторов и экспортеров на внебиржевой фондовой бирже FMDQ. Новая методика NAFEX используется для фиксации спот-курса по операциям с иностранной валютой.

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



Источник: Банк международных расчетов, Банк России

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

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

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

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

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

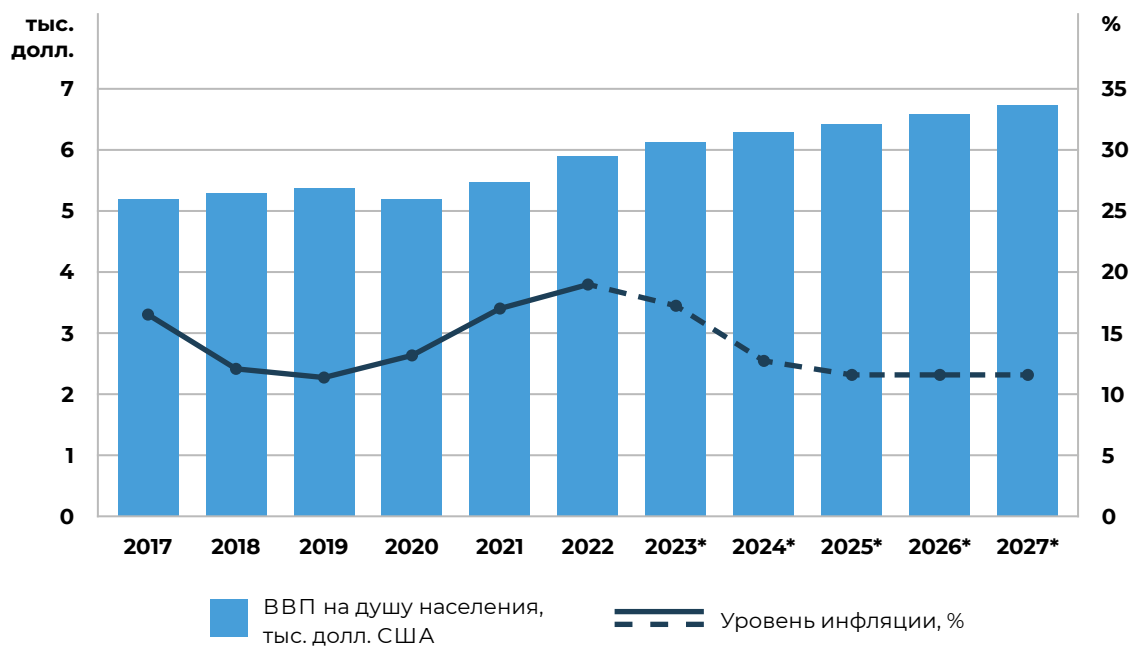
К тому же в октябре 2022 г. уровень инфляции в Нигерии достиг нового 17-летнего максимума с показателем 21,09% (по сравнению с 20,77% месяцем ранее). Продовольственная инфляция также выросла до 23,72% (с 23,34% в сентябре 2022 г.), тогда как уровень базовой инфляции повысился до 17,76% (с 17,6%).

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

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

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

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

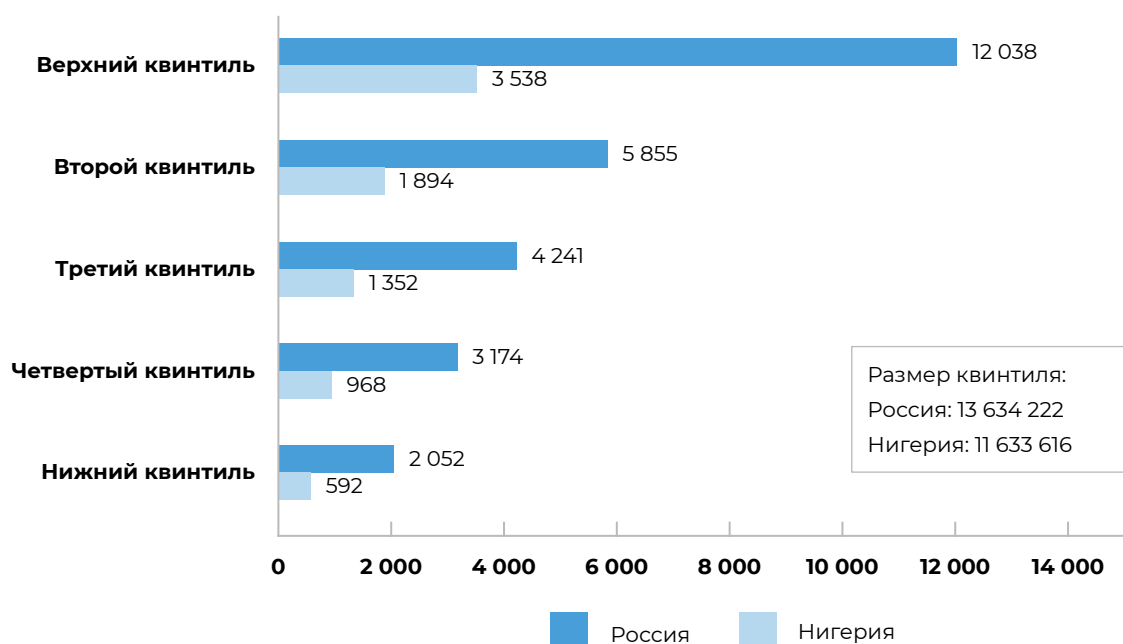


Источник: МВФ

Примечание. *прогноз.

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

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



Источник: Всемирный банк, МВФ, ООН

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

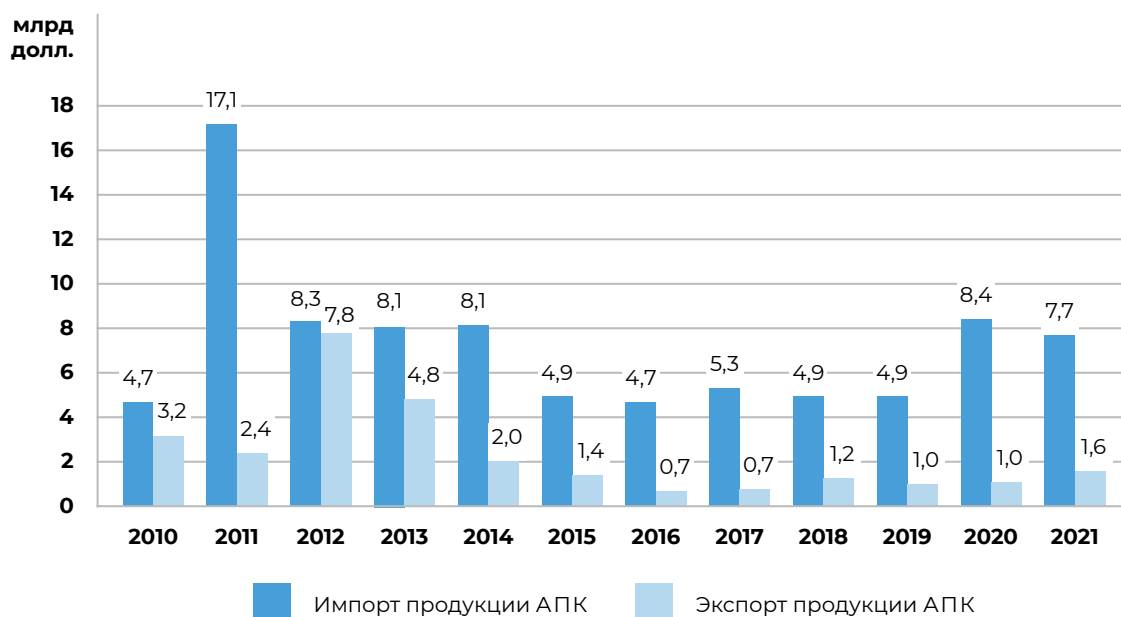
Внешняя торговля продукцией АПК

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

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

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

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



Источник: UN Comtrade

Примечание. Зеркальные данные.

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

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

Продолжение табл. 1.

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

Источник: UN Comtrade

Примечание. Зеркальные данные.

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

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

Источник: UN Comtrade

Примечание. Зеркальные данные.

1.2. Политические тенденции

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

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

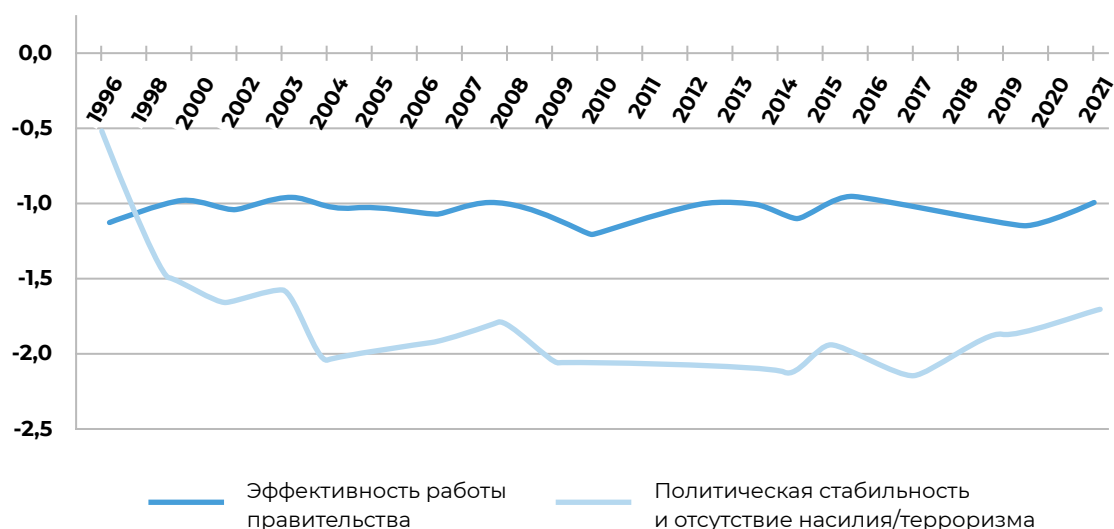
Для победы на выборах в Нигерии кандидату необходимо набрать простое большинство, причем, в 24 штатах из 36 требуется получить не менее 25% голосов. На выборах конце февраля 2023 г. победу одержал Бола Тинубу, представляющий Всеобщий прогрессивный конгресс, набрав 37,6% голосов избирателей. Два других кандидата второго тура набрали чуть меньше: Атику Абубакар от Народно-демократической партии — 29,1% и Питер Оби от Лейбористской партии — 25,4%.

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

В структуре нигерийской экономики преобладает низкопроизводительное сельское хозяйство и экспортно ориентированный нефтегазовый сектор. Правительство Мохаммада Бухари в условиях снижающихся цен на нефть предпринимало попытки по стабилизации бюджета за счет диверсификации доходов и валютного контроля.

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

Рис. 6. Основные показатели качества государственного управления в Нигерии



Источник: Всемирный банк (*Worldwide Governance Indicators*)

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

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

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

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

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

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

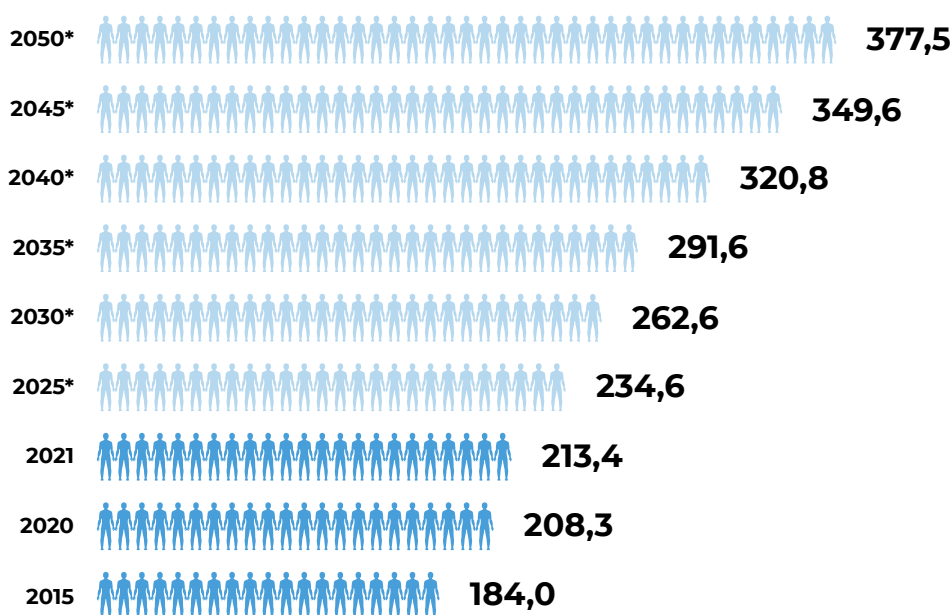
За прошедшее десятилетие укрепились российско-нигерийские связи в области сельского хозяйства: Россия, наряду с США, стала крупнейшим поставщиком пшеницы в Нигерию; в 2019 г. начались поставки российских калийных удобрений.



1.3. Демографические тенденции

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

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



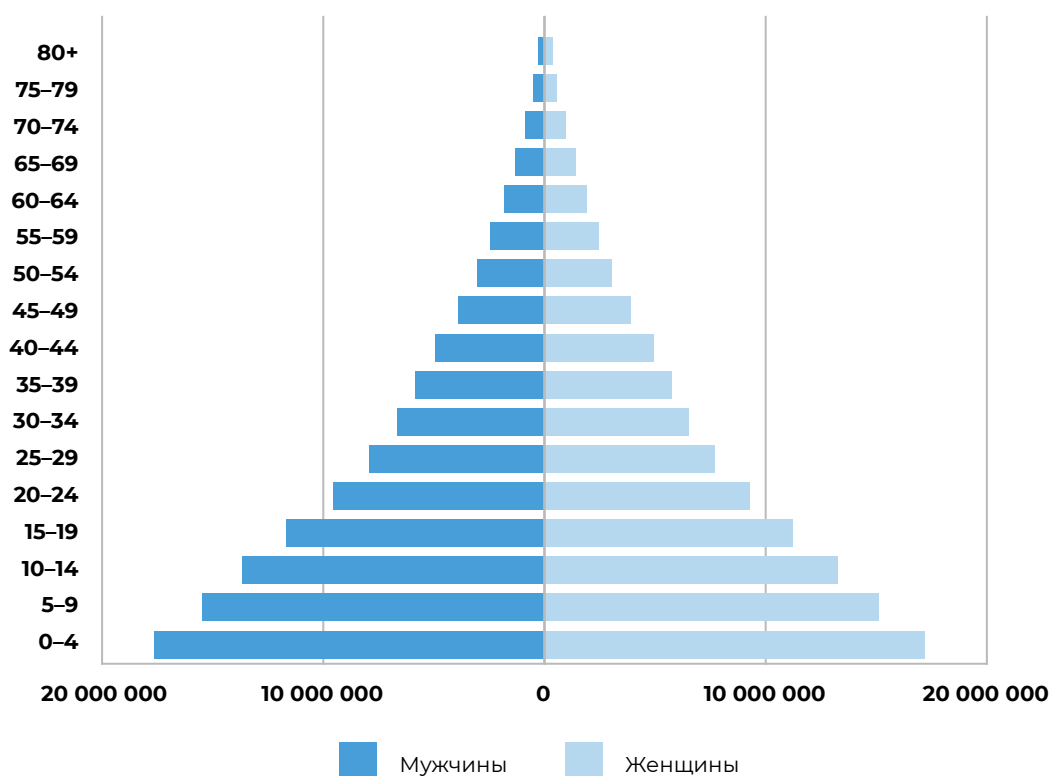
Источник: ООН

Примечание. *прогноз.

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



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



Источник: ООН

1.4. Влияние тенденций на потребительский рынок страны

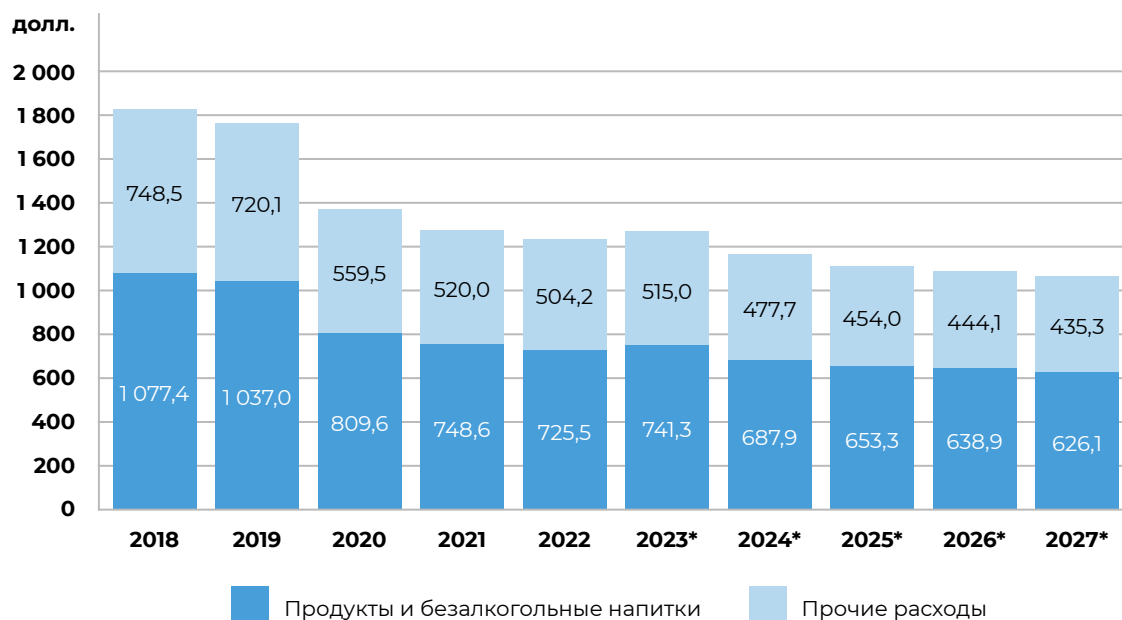
Нигерия является крупнейшей африканской экономикой и в то же время самой густонаселенной страной континента. Кроме того, в стране быстро увеличивается доля городского населения, что расширяет потенциал потребительского рынка. Растущая телекоммуникационная инфраструктура и база интернет-пользователей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

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

Основные факторы, влияющие на продовольственный рынок Нигерии:

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

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

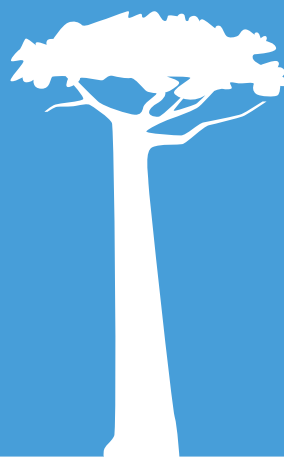


Источник: Euromonitor International (Passport)

Примечание. *прогноз.

Обзор рынка





Содержание

2.1.

Объем и динамика рынка

2.2.

Потребительские предпочтения

2.3.

Торгово-распределительная сеть

2.4.

Конкурентная среда
и участники рынка

2.1. Объем и динамика рынка

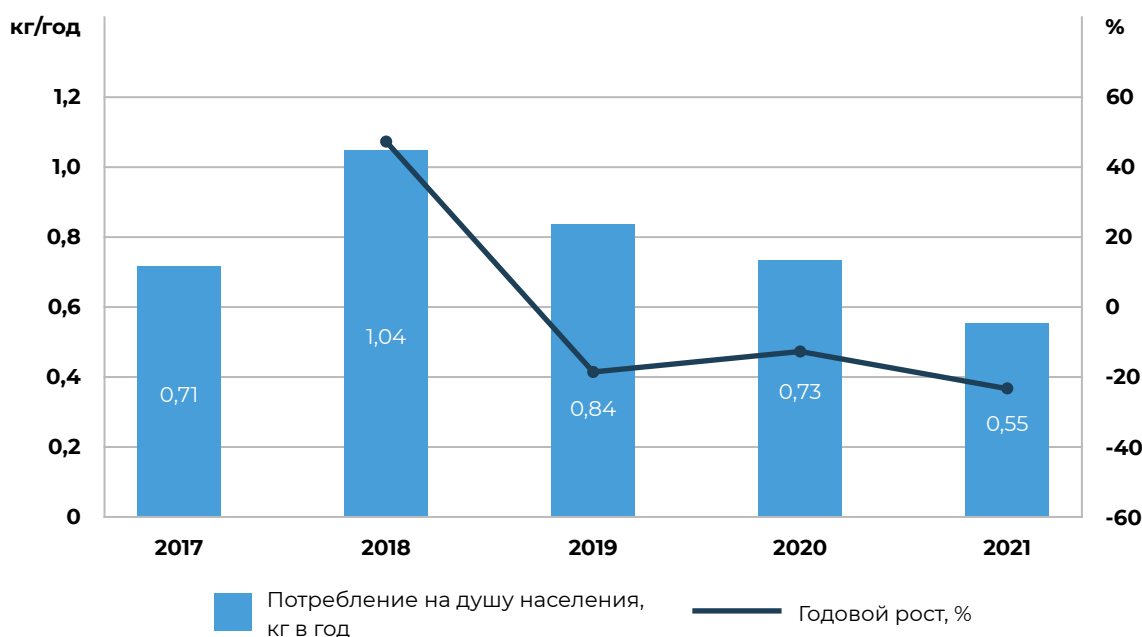
Потребление

Спрос на рыбу в Нигерии достаточно высок, при этом внутренних производственных мощностей для его удовлетворения не хватает, поэтому страна сильно зависит от импортных поставок. Основной способ приготовления рыбы — копчение, что актуально практически для всех видов данного продукта, включая сардины и сельдь. В стране отсутствует их промышленное производство, и потребление покрывается за счет импорта.

Объем потребления рыбы в Нигерии зависит от социальной группы и доходов населения. С дифференциацией доходов также связано и географическое распределение объемов потребления рыбной продукции. Наиболее высоки они на юге страны, где уровень благосостояния населения выше. В более бедных северных регионах морепродукты потребляются значительно реже.

Потребление мороженых сардин и сельди на душу населения в Нигерии снижается в связи с уменьшением импорта и в 2021 г. составило 0,6 кг на человека, что на 24,0% ниже 2020 г.

Рис. 10. Потребление мороженых сардин и сельди на душу населения в Нигерии, 2017–2021 гг.



Источник: UN World Population Prospects, UN Comtrade

Примечание. Зеркальные данные.

Низкая платежеспособность населения является одним из основных факторов, сдерживающих развитие рыбного рынка в Нигерии. Тем не менее большое и стремительно растущее население обеспечивает стране лидирующие позиции по объемам продаж в Африке, поэтому Нигерия считается перспективным рынком сбыта данного вида продукции. Более того, динамика развития внутреннего производства не позволит в ближайшие годы достичь самообеспечения по рыбе и морепродуктам. Удовлетворение спроса будет производиться за счет расширения объема поставок из других стран.

Экспорт и импорт

Экспорт

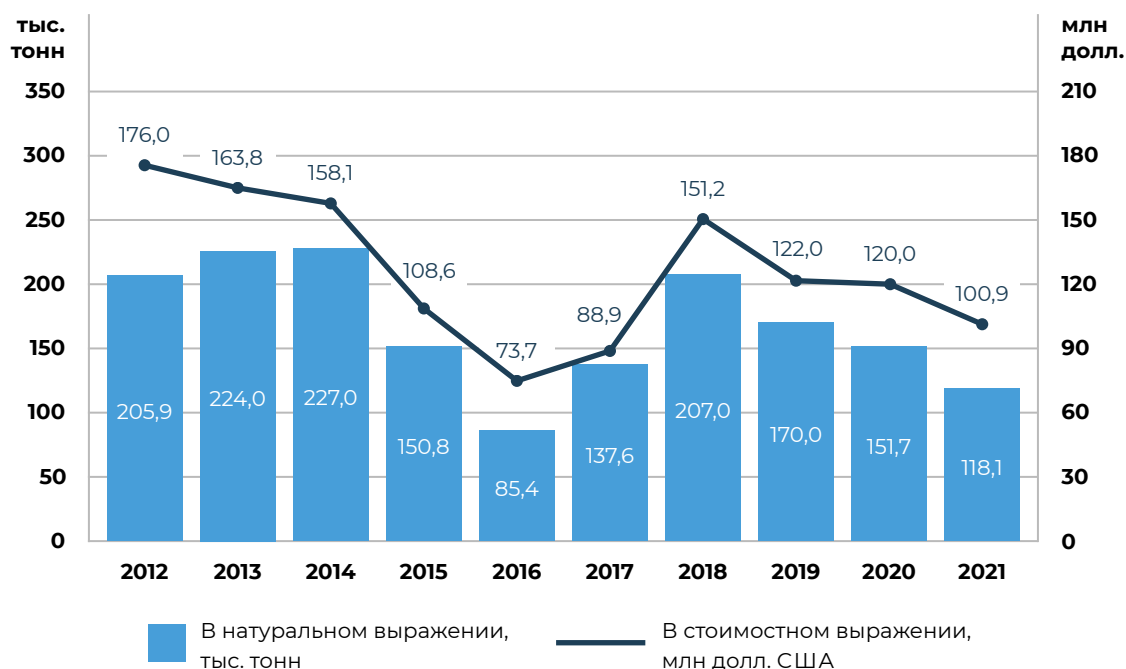
Объемы экспорта мороженых сардин и сельди Нигерии крайне низки, так как внутреннее производство данного вида продукции отсутствует, а импортные поставки полностью уходят на удовлетворение спроса внутри страны. На протяжении 2012-2021 гг. осуществлялись лишь небольшие поставки мороженых сардин, причем, согласно зеркальным данным UN Comtrade, пиковые показатели в 2013 г. составил всего 0,2 тыс. тонн или 0,1 млн долл. США, а покупателем была одна страна — Гана. Впоследствии незначительные объемы поставлялись в ЦАР, Канаду, Бенин, ОАЭ, Гамбию и Малайзию, однако все эти поставки были эпизодическими. Экспорт мороженой сельди не осуществлялся.



Импорт

Нигерия является одним из крупнейших в мире импортеров мороженой сельди. Объемы поставок сильно зависят от стоимости продукции. Так, в 2016 г. резко повысились цены на поставки из Китая и лидером по экспорту в Нигерию стали Нидерланды, традиционно экспортировавшие более дорогую рыбу. Это привело к значительному сокращению импорта Нигерии, который составил рекордно низкие 85,4 тыс. тонн на 73,7 млн долл. США. Затем импорт восстановился, однако в последние годы снова наблюдается снижение показателей, которые в 2021 г. составили 118,1 тыс. тонн на 100,9 млн долл. США.

Рис. 11. Импорт мороженых сардин и сельди Нигерии в натуральном и стоимостном выражении, 2012–2021 гг.

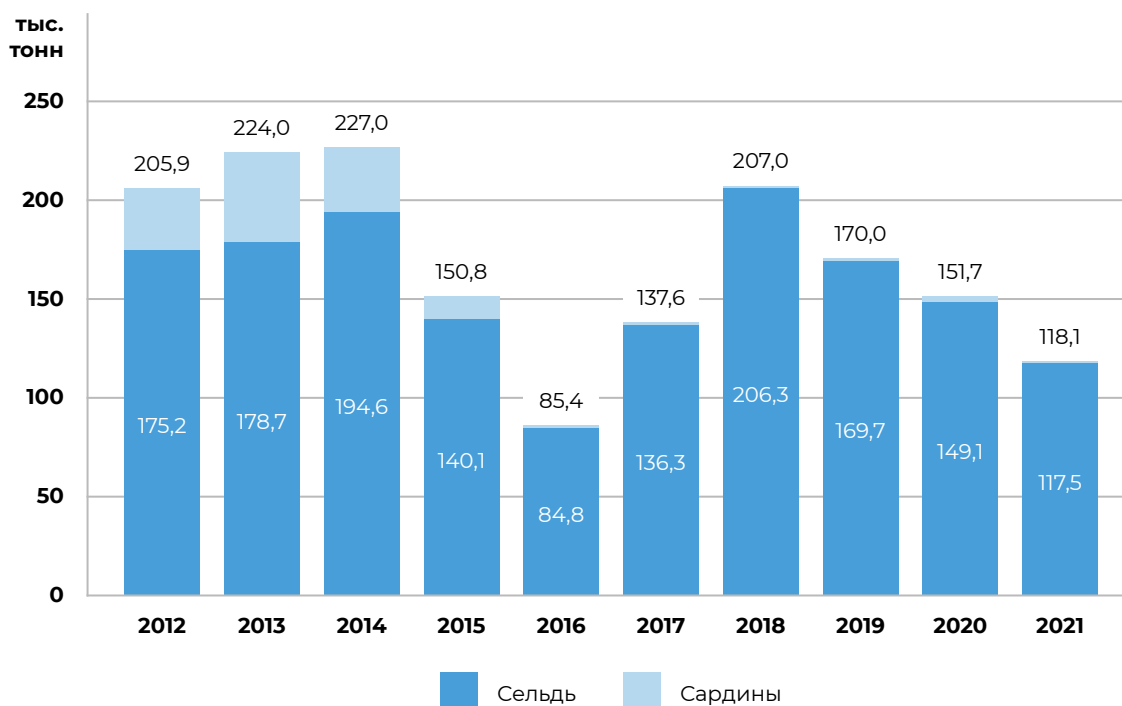


Источник: UN Comtrade

Примечание. Зеркальные данные, коды ТН ВЭД 030350, 030351, 030486, 030353, 030371.

Нигерия в основном импортирует мороженую сельдь. Местные потребители предпочитают сардины в консервированном виде, поэтому спрос на мороженую продукцию невелик. Доля мороженых сардин в общем импорте Нигерии заметно снизилась в 2015 г., а уже в 2016 г. поставки практически сошли на нет. В 2021 г. мороженая сельдь занимала 99,5% импорта.

Рис. 12. Структура импорта мороженых сардин и сельди Нигерии в натуральном выражении, 2012–2021 гг., тыс. тонн



Источник: UN Comtrade

Примечание. Зеркальные данные, коды ТН ВЭД 030350, 030351, 030486, 030353, 030371.

В 2021 г. основными поставщиками мороженых сардин и сельди в Нигерию стали Нидерланды, Норвегия и Россия, на которые пришлось 48,9%, 23,9% и 23,8% импорта в натуральном и 63,1%, 19,4% и 14,9% в стоимостном выражении соответственно. Импорт из Нидерландов нестабилен, наиболее низкие показатели поставок были зафиксированы в 2021 г. (57,7 тыс. тонн). Рекордным оказался 2018 г., когда объемы поставок достигли 119 тыс. тонн.

Существенно нарастить экспорт в Нигерию удалось Норвегии. Так, в 2012 г. поставки составляли 6,7 тыс. тонн (6,7 млн долл. США), а к 2021 г. показатели выросли до 28,2 тыс. тонн (19,6 млн долл. США).

Россия также увеличила экспорт мороженых сардин и сельди в Нигерию, нарастив поставки с 12,3 тыс. тонн (10,5 млн долл. США) в 2012 г. до 28,1 тыс. тонн и (15,1 млн долл. США) в 2021 г.

Китай лишился лидерских позиций по экспорту в Нигерию и в 2021 г. его доля в общих поставках снизилась до 2,1% в натуральном и 1,4% в стоимостном выражении, хотя до 2013 г. включительно страна была крупнейшим поставщиком сардин и сельди в страну.

Табл. 3. Импорт мороженых сардин и сельди Нигерии по странам в натуральном выражении, 2012–2021 гг., тыс. тонн

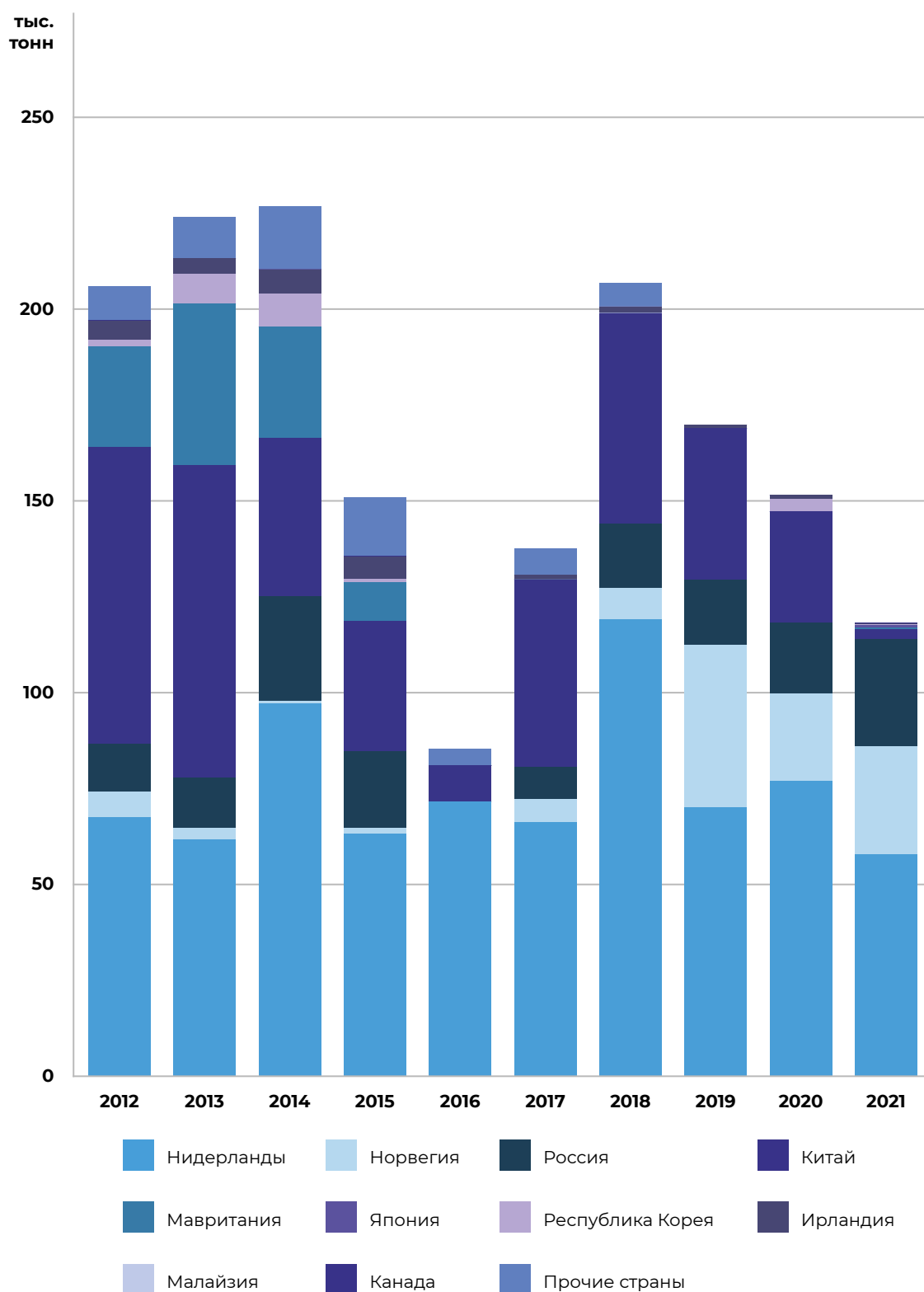
№	Экспортер	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	Доля, % 2021
1	Нидерланды	67,5	61,7	97,1	63,1	71,5	66,2	119,0	70,1	76,9	57,7	48,9
2	Норвегия	6,7	2,9	0,8	1,6	0,03	6,1	8,2	42,2	22,9	28,2	23,9
3	Россия	12,3	13,3	27,3	19,9	—	8,2	16,8	17,0	18,3	28,1	23,8
4	Китай	77,5	81,3	41,2	34,1	9,5	49,0	55,0	39,6	29,1	2,5	2,1
5	Мавритания	26,3	42,2	29,0	10,1	—	—	—	—	—	0,5	0,4
6	Япония	—	—	—	—	—	—	—	—	—	0,5	0,4
7	Республика Корея	1,7	7,8	8,6	0,9	—	—	0,03	—	3,4	0,3	0,3
8	Ирландия	4,9	4,1	6,4	5,6	—	1,2	1,7	0,9	0,9	0,2	0,2
9	Малайзия	—	—	—	—	—	—	—	—	—	0,1	0,1
10	Канада	0,3	—	0,2	0,4	—	—	—	—	—	0,1	0,0
	Прочие страны	8,7	10,7	16,2	15,1	4,4	6,9	6,2	0,1	0,2	—	—
	Итого	205,9	224,0	227,0	150,8	85,4	137,6	207,0	170,0	151,7	118,1	100,0

Источник: UN Comtrade

Примечание. Зеркальные данные, коды ТН ВЭД 030350, 030351, 030486, 030353, 030371.



Рис. 13. Импорт мороженых сардин и сельди Нигерии по странам в натуральном выражении, 2012–2021 гг., тыс. тонн



Источник: UN Comtrade

Примечание. Зеркальные данные, коды ТН ВЭД 030350, 030351, 030486, 030353, 030371.

Табл. 4. Импорт мороженых сардин и сельди Нигерии по странам в стоимостном выражении, 2012–2021 гг., млн долл. США

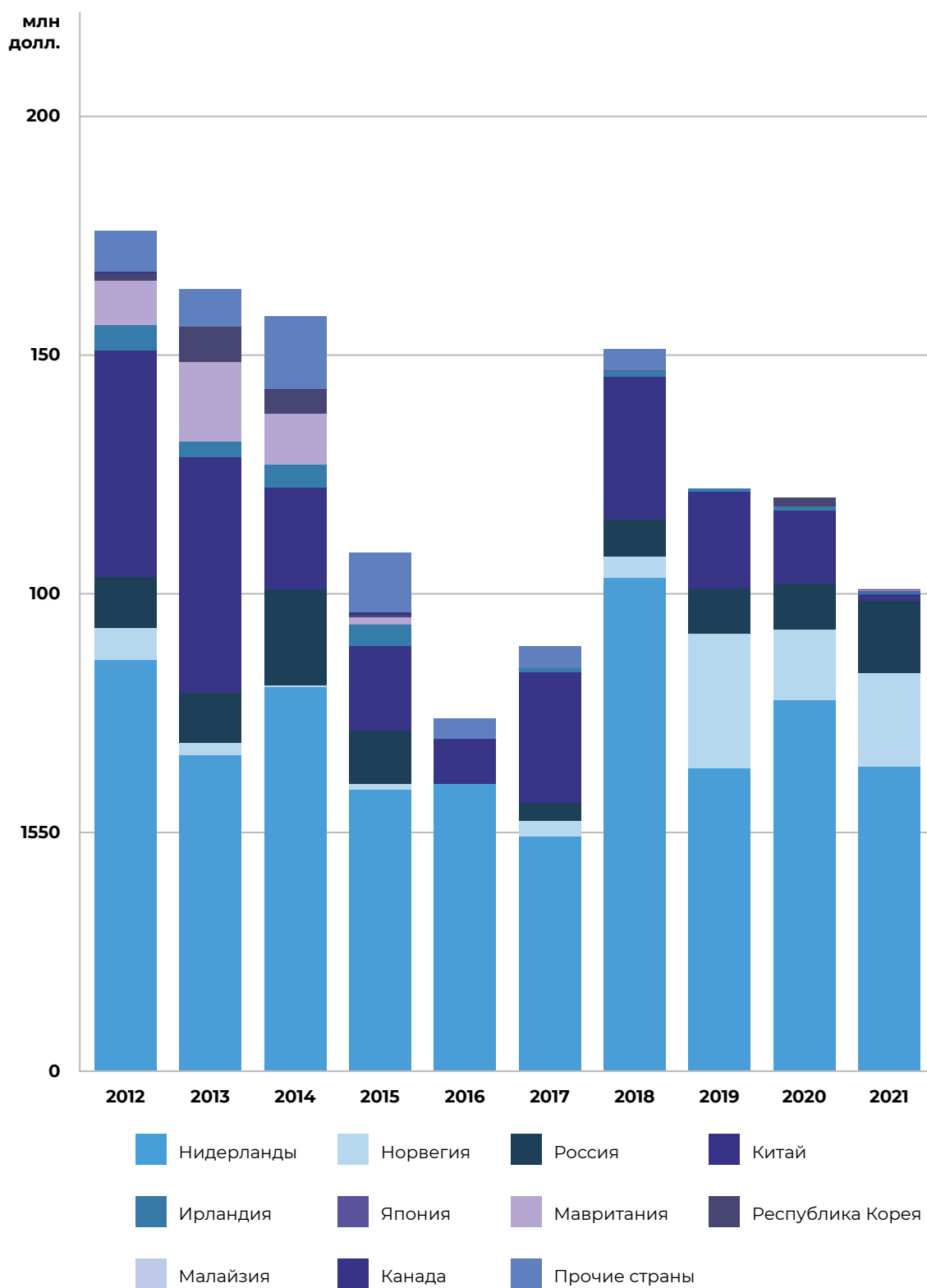
№	Экспортер	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	Доля, % 2021
1	Нидерланды	86,1	66,1	80,3	58,9	60,0	49,1	103,2	63,4	77,6	63,7	63,1
2	Норвегия	6,7	2,5	0,5	1,2	0,03	3,1	4,5	28,1	14,8	19,6	19,4
3	Россия	10,5	10,5	20,1	11,1	—	3,9	7,7	9,5	9,5	15,1	14,9
4	Китай	47,5	49,5	21,2	17,7	9,5	27,4	29,9	20,2	15,4	1,4	1,4
5	Ирландия	5,4	3,1	4,8	4,6	—	0,8	1,3	0,7	0,8	0,3	0,3
6	Япония	—	—	—	—	—	—	—	—	—	0,3	0,3
7	Мавритания	9,2	16,7	10,7	1,4	—	—	—	—	—	0,2	0,2
8	Республика Корея	1,6	7,4	5,0	0,6	—	—	0,02	—	1,9	0,2	0,2
9	Малайзия	—	—	—	—	—	—	—	—	—	0,1	0,1
10	Канада	0,3	—	0,2	0,5	—	—	—	—	—	0,04	0,0
	Прочие страны	8,6	7,9	15,3	12,6	4,2	4,7	4,6	0,1	0,1	—	—
	Итого	176,0	163,8	158,1	108,6	73,7	88,9	151,2	122,0	120,0	100,9	100,0

Источник: UN Comtrade

Примечание. Зеркальные данные, коды ТН ВЭД 030350, 030351, 030486, 030353, 030371.



Рис. 14. Импорт мороженых сардин и сельди Нигерии по странам в стоимостном выражении, 2012–2021 гг., млн долл. США



Источник: UN Comtrade

Примечание. Зеркальные данные, коды ТН ВЭД 030350, 030351, 030486, 030353, 030371.

Средняя импортная цена на мороженые сардины и сельдь в 2021 г. составляла 854 долл. США за тонну продукции. Наиболее дорогие поставки осуществлялись из Нидерландов, Малайзии и Ирландии (на 29,1%, 27,8% и 24,0% соответственно выше средней цены). Конкурентные цены предлагались на продукцию из Мавритании, России и Китая (на 44,7%, 37,2% и 34,2% соответственно ниже средней цены). Норвегия также поставляла мороженые сардины и сельдь по ценам на 18,7% ниже средних.

Табл. 5. Средняя импортная цена мороженых сардин и сельди по странам, 2012–2021 гг., долл. США/тонна

Экспортер	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	Отклонение от средней цены в 2021 г., %
Средняя цена	855	731	697	720	864	646	730	718	791	854	—
Нидерланды	1 276	1 071	827	933	839	742	867	904	1 009	1 103	29,1
Малайзия	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1 092	27,8
Ирландия	1 101	746	756	819	—	635	788	777	802	1 059	24,0
Канада	1 119	—	800	1 087	—	—	—	—	—	856	0,2
Республика Корея	900	955	580	672	—	—	720	—	548	827	-3,2
Япония	—	—	—	—	—	—	—	—	—	657	-23,0
Норвегия	1 005	872	621	769	1 109	507	550	667	644	695	-18,7
Китай	614	609	515	518	999	559	544	510	528	562	-34,2
Россия	850	786	734	560	—	473	459	559	522	536	-37,2
Мавритания	351	397	368	140	—	—	—	—	—	473	-44,7

Источник: UN Comtrade

Примечание. Зеркальные данные, коды ТН ВЭД 030350, 030351, 030486, 030353, 030371.

Табл. 6. Основные страны – экспортеры мороженых сардин и сельди на рынок Нигерии в 2021 г.

№	Страна	Доля в импорте в стоимостном выражении, %	Общая характеристика
1	Нидерланды	63,1	<ul style="list-style-type: none"> • В Нидерландах работает более 300 компаний, занимающихся переработкой рыбы и морепродуктов, что позволяет стране не только полностью обеспечивать себя, но и поставлять значительные объемы продукции на экспорт. Здесь расположен один из самых больших холодильных складов по хранению транзитной рыбы и морепродуктов. • Нидерланды входят в тройку лидеров по объемам экспорта мороженых сардин и сельди в мире. Заводы по переработке пелагической рыбы (включая сельдь и сардины) централизованно расположены в Катвейке, Схевенингене и Влаардингене, крупнейшими из них являются WVanderZwan и Parlevliet & Van der Plas. Более 80% продукции, произведенной на этих заводах, идет на экспорт в африканские страны, и главная позиция экспорта — мороженая сельдь. • Нидерланды поставляют свою продукцию на рынок Нигерии по самой высокой цене — 1 103 долл. США за тонну, что на 29,1% выше средней
2	Норвегия	19,4	<ul style="list-style-type: none"> • Страна является мировым лидером по экспорту мороженых сардин и сельди в стоимостном выражении. Крупнейшей компанией, специализирующейся на пелагической рыбе, является Pelagia, которая перерабатывает около 50% от общего объема рыбы. • Несмотря на развитый сектор аквакультуры в стране, большую часть производства сельди составляет вылов дикой рыбы, поэтому цена на данный вид продукции ниже, чем на другие экспортные позиции Норвегии. • В 2021 г. Норвегия поставила на рынок Нигерии 28,2 тыс. тонн мороженых сардин и сельди на 19,6 млн долл. США, что обеспечило ей 23,9% и 19,4% доли рынка в натуральном и стоимостном выражении соответственно

Продолжение табл. 6.

№	Страна	Доля в импорте в стоимостном выражении, %	Общая характеристика
3	Россия	14,9	<ul style="list-style-type: none"> • Лидер по экспорту мороженых сардин и сельди в мире в натуральном выражении. Крупнейшими компаниями-производителями и экспортерами пелагической рыбы являются FOR GROUP, Norebo, ПАО «МФТ». • В рыбной отрасли реализуется комплексная программа модернизации предприятий по выпуску филе и иной продукции с высокой добавленной стоимостью. • В 2021 г. Россия экспортировала в Нигерию рекордные 28,1 тыс. тонн продукции на 15,1 млн долл. США, предлагая наиболее выгодную импортную цену — 536 долл. США, что на 37,2% ниже средней. В основном Россия экспортирует тихоокеанскую сельдь, которая обычно дешевле атлантической

Источник: UN Comtrade

Примечание. Зеркальные данные.



2.2. Потребительские предпочтения

Особенности и традиции потребления

Особенности потребления животной продукции в Нигерии существенно различаются в зависимости от региона. В разных частях страны сложились свои потребительские привычки. Наиболее популярным блюдом среди представителей северных народов из мяса является суя (шашлык из говядины в перце). В северных регионах говядину часто заменяют на баранину или козлятину, свинина не употребляется в силу конфессиональной принадлежности большей части населения.

На юге рыба и морепродукты являются одним из ключевых элементов рациона. Из-за более высоких доходов часть населения может позволить себе приобрести дорогую импортную рыбу, а ее доступность существенно выше из-за наличия рефрижераторных мощностей для хранения рыбы. В прибрежных районах широко распространены рыболовство и аквакультура. Промысел рыбы осуществляется в реках, мангровых зарослях и морских лагунах.

Важную роль в Нигерии играет сушеная рыба. Она служит в качестве ингредиента для различных супов и соусов, до появления в стране бульонных кубиков являлась одной из наиболее распространенных приправ. Копченая или сушеная рыба (мангала) в Нигерии — доступный источник животного белка, особенно ценимый за свои вкусовые качества и возможности долгого хранения. В связи с этим она широко используется как в северных, так и в южных регионах страны. Для копчения, как правило, выбирают або (камбалу), шаву (сельдь), аса (африканскую рыбу-нож), бонга (этмалога), а также сомов и раков, выращиваемых в аквакультуре сомов и тилапий. При этом используют как местные виды рыб, так и импортную продукцию. Наиболее часто рыбу коптят и сушат в домашних условиях для собственного потребления и для продажи на рынках небольшими партиями. Также в Нигерии популярна импортная сушеная треска из Норвегии и Исландии.

Консервированная рыба, хотя и менее популярна в Нигерии, также пользуется значительным спросом. Наиболее распространены консервы из сардин, скумбрии и тунца в масле или томатном соусе. Они используются при приготовлении традиционных блюд нигерийской кухни в качестве замены свежей или замороженной рыбы. Также, например, из рыбных консервов делают начинку для бутербродов.

Тенденции в потреблении

Нигерия — один из мировых лидеров по темпам роста численности населения, растущий спрос опережает возможности развития агропромышленного комплекса, в частности производства рыбы и морепродуктов, из-за чего значительный их объем приходится импортировать. Так, в 2020 г., согласно данным

ФАО, почти 40% внутреннего потребления обеспечивалось поставками из других стран. Динамика импорта в значительной мере зависит от объемов производства нефти и нефтепродуктов в стране и цен на углеводороды (главный источник экспортной выручки). Поэтому даже при наиболее благоприятной мировой конъюнктуре в начале 2010-х объемы импорта рыбы и ее потребления не достигли значений начала 1980-х гг., когда вклад нефтегазового сектора в экономику был наиболее значителен. В 2013 г. Нигерия ввела квоты на ввоз замороженной рыбы, в связи с чем объемы импорта и потребления существенно сократились.

К 2020 г. душевые объемы потребления рыбы и морепродуктов в Нигерии, по данным ФАО, составили приблизительно 6,7 кг, что составляет менее половины от значений в 2011 г. (15,3 кг/чел.). Хотя видимое потребление в стране может недоучитываться из-за увеличения объемов неформальной трансграничной торговли, которая не регистрируется таможенной статистикой Нигерии.

ФАО оценивает объемы потребления рыбы и морепродуктов в Нигерии в 1,9 млн тонн, при этом на внутреннее производство приходится всего 1,1 млн тонн. В то же время, по словам директора Департамента рыболовства Министерства сельского, рыбного и лесного хозяйства Нигерии, годовой спрос на рыбу составляет 3,6 млн тонн². Дефицит покрывается за счет импорта. Несмотря на относительно высокие темпы развития рыболовства и аквакультуры в Нигерии, они не позволят в среднесрочной перспективе отказаться от поставок из других стран. Значительный вклад в развитие рыбопромышленного комплекса в стране в предыдущем десятилетии внесло разведение речной рыбы в аквакультуре, однако, в связи с удорожанием кормов и преобладанием в секторе малых хозяйств с ограниченными ресурсами для развития, на протяжении последних пяти лет темпы его развития существенно замедлились. По данным и пелагическим рыбам зависимость от импорта значительно превышает 50%.

Товары-субституты

Помимо сардин (титус) и сельди (шава), Нигерия активно импортирует другие виды рыб. Путассу и хек (панла) широко используются для копчения, из скумбрии (титус, аларан) и тунца производят консервы. Из аргентинского силуса (оджуйобо) готовят супы офе или окру.

Среди рыбы, разводимой в Нигерии в аквакультуре, наиболее распространенными являются сомы и тилляпии; ведется промышленный вылов горбыля и хека. Однако большая часть рыбы вылавливается кустарным методом в реках, эстуариях и морях.

² <https://fmard.gov.ng/fg-targets-3-6-million-tons-of-fisheries-annually-to-boost-local-production-income-generation-others/>

Ракообразные также широко используются во многих блюдах местной кухни, большая их часть разводится или вылавливается нигерийскими натуральными и мелкотоварными хозяйствами. Как и рыба, ракообразные зачастую используются в Нигерии в сушеном виде в качестве приправ. Также на рыбных рынках часто продают разводимых фермерами улиток (наиболее распространена ахатина гигантская), которые являются важной составляющей кухни народов Нигерии.

При разнообразии рыбы и ее важной роли в кухне народов Нигерии сельдь часто становится наиболее предпочтительным вариантом в силу своей невысокой стоимости. Сравнительно высокая цена на рыбу и морепродукты, произведенные в Нигерии, обусловлена высокой стоимостью и зависимостью от импорта кормов и оборудования для аквакультуры и достаточно низкой производительностью труда в преимущественно мелкотоварном рыболовстве. Импортные замороженные сельдь и сардины оказываются существенно дешевле местных видов рыбы, а также говядины и мяса птицы. Однако в северных регионах из-за дефицита мощностей для транспортировки и хранения замороженной продукции потребители зачастую ориентируются на местные пресноводные виды и сушеную рыбу.

2.3. Торгово-распределительная сеть

Цепочки сбыта и поставок местных морепродуктов и импортной замороженной рыбы в Нигерии различаются. Местная продукция, большая часть которой вылавливается малыми рыболовецкими хозяйствами и разводится на небольших рыбных фермах, как правило, поступает на крупные рыбные рынки непосредственно от производителей либо через посредников. Из-за ограниченных возможностей хранения свежей рыбы значительная ее часть сушится или коптится, в том числе в домашних условиях.

Замороженная рыба, значительная часть которой в Нигерии импортируется или вылавливается иностранными компаниями в территориальных водах страны, сначала поступает крупным импортерам и оптовым торговцам. Те, в свою очередь, поставляют продукцию в розничные сети или на крупные городские рынки, в которых обеспечена возможность хранения замороженной рыбы. Промышленная переработка морепродуктов в Нигерии развита недостаточно сильно и представлена преимущественно небольшими предприятиями, специализирующимися на копчении рыбы.

Реализация рыбы и морепродуктов конечному потребителю в Нигерии, несмотря на активное развитие сетевой розницы, осуществляется в основном на рыбных рынках. Ограниченные мощности транспортировки и хранения замороженной продукции, в особенности в сельской местности и северных регионах, снижают доступность продукции для части населения.

Крупные розничные сети и предприятия общественного питания также являются одними из каналов сбыта рыбы, представленными преимущественно в крупных городах. Они ориентированы на группы населения с более высоким платежеспособным спросом. Сектор электронной коммерции активно развивается в стране и предоставляет все больше возможностей как для производителей продукции, так и для потребителей, однако, поставки замороженной рыбы по данному каналу ограничены инфраструктурными возможностями.

Среди проблем, с которыми сталкиваются и экспортеры, и местные импортеры, можно выделить задержки в оформлении и транспортировке продукции из морских портов в конечные пункты назначения, в особенности удаленные от морских портов районы Нигерии. Логистические мощности для хранения и транспортировки замороженной продукции в стране развиты неравномерно, периодические перебои с электроэнергией в некоторых регионах осложняют поставки рыбы.

Розничная торговля

Несмотря на активное развитие сетевой розницы и формата универсамов, существенная часть торговли продуктами питания осуществляется на рынках, большую долю в обороте занимает неорганизованная уличная торговля. Как правило, свежая рыба приобретается конечным потребителем на рыбных рынках, замороженную и охлажденную продукцию также реализуют через розничные сети. Крупные рыбные рынки, на которых осуществляются продажи как местной, так и импортной продукции, расположены во всех крупных городах в южной части страны. При широком ассортименте предлагаемых рыбы и морепродуктов большая их часть в традиционных розничных каналах продается в неразделанном виде; филе, как правило, реализуют через современную розницу. После приобретения рыбу обычно коптят, причем, как правило этим занимаются непосредственно в домохозяйствах.

Крупнейшие рыбные рынки:

- Эпе (Олуво) — расположен в небольшом городе Эпе на берегу лагуны Лагоса. Здесь широко распространена торговля свежей и копченой рыбой, которую местные рыбаки ловят в лагуне и манграх. Также на рынке активно продается дичь: аллигаторы, змеи, ящерицы, улитки и ракообразные. Рынок является важным центром торговли сельскохозяйственной продукцией, в том числе ориентированной на экспорт. В 2021 г. были начаты работы по реновации и модернизации торговых площадей.
- Макоко — рынок находится в одноименном неформальном поселении в Лагосе. Наиболее активно здесь реализуются местные морепродукты, однако часть рыбы поступает из соседних стран (в частности, Бенина), как правило по неформальным каналам.

- Иджора — располагается в южной части Лагоса вблизи железнодорожного вокзала и морского порта. На рынке представлены свежая и замороженная продукция, ведутся оптовые поставки и отпуск товаров в розницу. В ассортименте имеются как импортная рыба, так и товары местного производства.

Помимо рыбных рынков, некоторые из которых оснащены мощностями для хранения замороженной продукции, импортная рыба доступна конечному потребителю в ряде розничных сетей и небольших несетевых магазинах. Современная розница представлена преимущественно в крупнейших городах страны и ориентирована на более обеспеченные группы населения. Сбыт замороженной продукции в многочисленных магазинах формата «у дома» ограничен наличием рефрижераторных мощностей и возможностями транспортировки. Поэтому в южных регионах возможности приобретения замороженной рыбы в рознице значительно шире, на севере страны ее доступность и объемы потребления населением существенно ниже.

Крупные розничные сети

- **ShopRite** — одна из крупнейших панафриканских сетей супермаркетов, основанная в ЮАР в 1979 г. В Нигерии работает с 2005 г.
- **Retail Supermarkets Nigeria** — сеть насчитывает 25 супермаркетов в 12 штатах Нигерии и Абудже. Компания была приобретена инвестиционным холдингом Ketron Investment в 2021 г.
- **SPAR** — международная сеть супермаркетов. В Нигерии с 2009 г. работает подразделение холдинга Artee Group с 13 супермаркетами в 5 городах: Абудже, Энугу, Лагосе, Калабаре и Порт-Харкорте.
- **Hartleys Supermarket** — розничная сеть с 5 супермаркетами в Лагосе. Компания позиционирует себя в премиум-сегменте, занимается кейтерингом и поставками продуктов ресторанам и гостиницам.
- **Addide** — сеть магазинов формата «у дома», основанная в 2008 г. в Лагосе. Конкурентными преимуществами являются ориентация на потребности потребителей и продолжительное время работы: почти все магазины открыты с 9:00 до 21:00. Всего в Нигерии работает свыше 40 магазинов, большинство из которых расположены в Лагосе.
- **Prince Ebeano** — розничная сеть, основанная в 2009 г. Представлена 5 супермаркетами в Абудже и Лагосе.

Оптовая торговля

Оптовые поставки морепродуктов в Нигерии осуществляются как крупными партиями с рыбных рынков, так и через посредников, среди которых часть специализируется на сбыте замороженной продукции и обладает собственной

холодильной цепью. Ряд относительно крупных производителей рыбы и морепродуктов, ориентированных на экспорт (в первую очередь, ракообразных), также реализует свою продукцию в Нигерии оптом.

Импортная замороженная рыба поставляется в упаковках по 5, 10 и 20 кг. На открытых рыбных рынках реализация продукции посредникам зачастую производится без упаковки. Это существенно усложняет определение происхождения рыбы, что может стать дополнительным фактором риска при приобретении рыбы в мелкооптовой торговле.

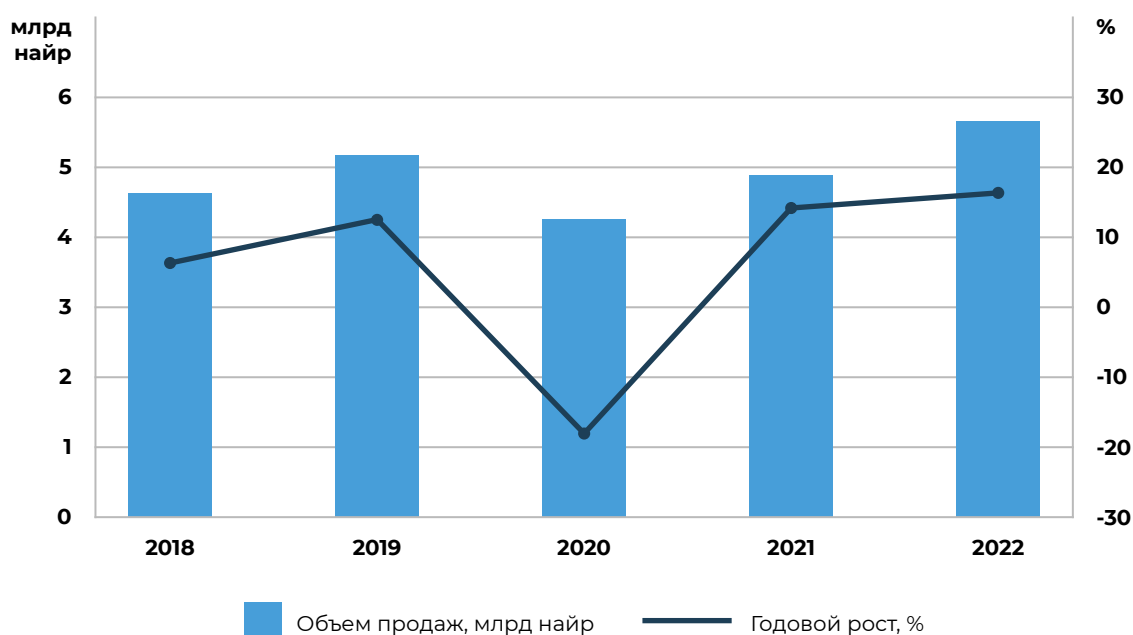
Ключевые игроки

- **[Atlantic Shrimpers Ltd](#)** — производитель и экспортер рыбы и креветок. Осуществляет оптовые поставки на территории Нигерии. Владеет 11 точками розничных продаж по всей стране.
- **[Shadron Foods Nigeria](#)** — импортер и дистрибьютор замороженных продуктов питания. Осуществляет поставки скумбрии и тилапии.
- **[Realtasty Stockfish](#)** — поставщик сушеной рыбы и ракообразных небольших местных производителей. Осуществляет доставку продукции в пределах Лагоса.
- **[Bismillahi Frozen Food](#)** — дистрибьютор замороженных мяса и рыбы на рыбном рынке Иджора в Лагосе. Занимается оптом и осуществляет прямые продажи конечному потребителю.
- **[Bakare Frozen Foods](#)** — поставщик замороженных мяса и субпродуктов птицы, рыбы, готовой мясной продукции в Илорине, штат Квара.
- **[MyNaijaSeaFoods](#)** — оптовый поставщик местных рыбы и ракообразных в Порт-Харкорте.

Сектор HoReCa

HoReCa также является значимым каналом сбыта рыбы и морепродуктов, причем, разные сегменты предъявляют спрос на различные виды продукции. Рост объема продаж в секторе общественного питания в стоимостном выражении за рассматриваемый период был прерван пандемией COVID-19: в 2020 г. продажи снизились на 18%, 5,2 до 4,3 млрд найр (с 14,4 до 11,2 млн долл. США). Однако по окончании пандемии продажи в секторе стали демонстрировать устойчивый рост, в 2022 г. превысили допандемийный уровень и достигли 5,7 млрд найр (13,4 млн долл. США). Среднегодовой темп роста объемов продаж составил 5,3%.

Рис. 15. Продажи в секторе HoReCa в Нигерии, 2018–2022 гг., млрд найр



Ключевые игроки (в сегменте ресторанов)

- **ILÉ EROS** — один из наиболее знаменитых ресторанов высокой кухни в Нигерии. Специализируется на блюдах местных народов.
- **Fusion** — ресторан японской кухни в Лагосе.
- **Argungu** — рыбный ресторан в Абудже.
- **AsiaTown** — ресторан в Порт-Харкроте.
- **Brazzerie** — ресторан, принадлежащий отелю Four Points Hotel в Лагосе.
- **The Sky** — известный нигерийский ресторан, расположенный в Eko Hotel.
- **Soho** — ресторан, находящийся на территории отеля Lagos Continental Hotel.
- **Ocean Basket** — южноафриканская сеть, владеет 3 ресторанами в Лагосе, специализируется на рыбе и морепродуктах.

Некоторые крупные отели владеют собственными рыбными ресторанами, которые часто входят в число лучших в Нигерии. Сетевые отели (Hilton Hotels, Holiday Inn, Marriott), хотя и ориентируются на европейскую кухню, являются перспективным каналом сбыта морепродуктов для местных рыбаков, предлагающих экзотические продукты для западных потребителей.

Местный сетевой фастфуд (Tantalizers, Bukka Hut, Mr Bigg's, Mama Cass) в целом придерживается западной кухни. Вместе с тем в меню значительную долю занимают традиционные нигерийские блюда. Из мяса в нигерийском фастфуде преобладают курица и говядина, рыба в ассортименте представлена слабо.

В Нигерии распространен формат небольших придорожных закусочных, называемых бука. Среди традиционных нигерийских уличных блюд:

- боле — жареные плантаны с рыбой и перцем;
- эджа йойо — жареная мелкая рыба, преимущественно сардина или этмалоза;
- абача — тертый сушеный маниок с различными соусами и приправами, подается как отдельное блюдо или в качестве гарнира к сомам;
- онуну — пюре из ямса с плантаном с острым рыбным супом.

Кроме того, в стране развивается кейтеринг. Здесь работает множество компаний, оказывающих услуги выездного ресторанного обслуживания и корпоративного питания. Большинство из них сосредоточено в крупных южных городах, где проживает максимальное число платежеспособных нигерийцев, функционируют представительства западных компаний (в частности, в транспортно-логистической отрасли и добывающем секторе).

Организации, предоставляющие услуги кейтеринга:

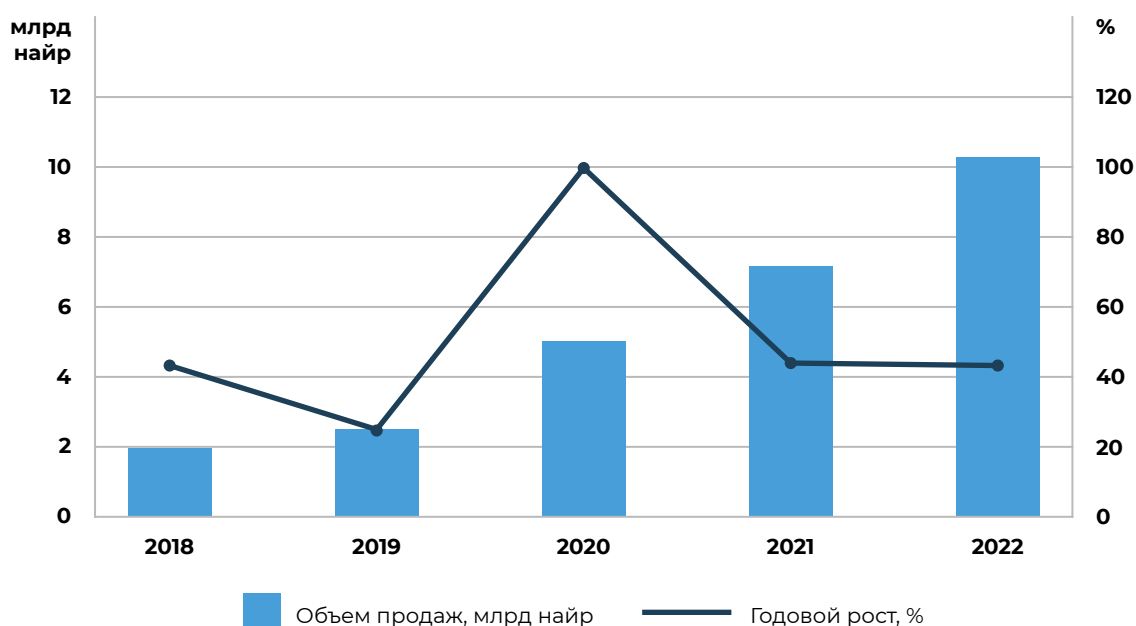
- **Unitop Catering Services** — компания занимается обслуживанием грузовых морских судов, также предоставляет услуги корпоративного питания на добывающих платформах.
- **Sundry Foods Services** — компания предоставляет услуги кейтеринга в промышленности. Также управляет несколькими сетями ресторанов быстрого питания в Нигерии.

Электронная торговля

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

Сектор электронной торговли в Нигерии отличается стабильной динамикой роста. При темпах роста объема онлайн-продаж в Нигерии, составивших 22,0% в среднем за последние пять лет, сектор электронной торговли продуктами питания увеличивался опережающими темпами. За 2018–2022 гг. объемы реализации продуктов питания через цифровые каналы выросли с 2,0 до 10,3 млрд найр (с 5,5 до 24,3 млн долл. США), продемонстрировав среднегодовой темп роста 50,6%.

Рис. 16. Онлайн-продажи продуктов питания в Нигерии, 2018–2022 гг., млрд найр



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

Ключевые игроки

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

- **247 Food** — нигерийский интернет-магазин, осуществляет реализацию и доставку охлажденной и замороженной рыбы в Лагосе.
- **Jiji** — цифровая платформа, ориентированная на сегменты B2C (предоставление услуг) и B2B (поставки одежды, электроники, косметики). Здесь представлены нигерийские дистрибьюторы продуктов питания, занимающиеся поставками сушеных и копченых морепродуктов, консервированных рыбных изделий.
- **The Market Foodshop** — онлайн-магазин нигерийских продуктов питания с возможностью отправки товаров за рубеж. Специализируется на ингредиентах и блюдах местной кухни, а также сельскохозяйственной продукции нигерийских производителей. В ассортименте представлены свежая и замороженная рыба, сушеные морепродукты и ингредиенты для супов (креветочный порошок, сушеные улитки и др.).

На онлайн-платформах в зависимости от формата работы (B2B или B2C) реализация рыбы производится либо в мешках и упаковках по 20 кг, либо в упаковках по 5 кг и на развес.

Помимо площадок электронной торговли, в крупных городах Нигерии развит сектор доставки готовой еды из ресторанов и продуктов питания из супермаркетов.

Ключевые игроки (в сегменте доставки)

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

Наценка на продукцию в каналах продаж

- Средняя стоимость 1 кг замороженной импортной рыбы у оптового дистрибьютора в Лагосе составляет приблизительно 1 800 – 2 300 найр в зависимости от упаковки (картонные коробки по 20, 10 и 5 кг).

- На развес в оптовых каналах замороженную рыбу можно приобрести за 2 300 – 2 500 найр за 1 кг.
- В интернет-магазинах продукция реализуется приблизительно за 2 500 – 2 800 найр за 1 кг без учета стоимости доставки. В Кано цена 1 кг рыбы выше на 100–200 найр, в основном из-за логистических издержек.
- На рыбных рынках стоимость 1 кг рыбы также варьируется в диапазоне 2 000 – 3 000 найр. Как правило, в ассортименте представлена свежая рыба и продукция местных производителей.
- В розничных сетях 1 кг замороженной неразделанной рыбы стоит приблизительно 3 000 найр. Цена рыбного филе в упаковках существенно выше.

2.4. Конкурентная среда и участники рынка

Степень консолидации рынка

96,6% поставок замороженных сельди и сардин в натуральном выражении в 2021 г. осуществлялось из Нидерландов, Норвегии и России. Большая часть импорта производилась 4–5-ю нигерийскими компаниями, каждая из которых сотрудничает с одним или несколькими поставщиками.

Импортёры замороженной рыбы как правило базируются в прибрежных портовых городах, где расположены их основные логистические мощности. Помимо реализации импортной продукции компании также занимаются поставками местной рыбы.

При этом в самой Нигерии промышленный вылов рыбы развит сравнительно слабо. Поэтому местные дистрибьюторы ориентируются на небольшие хозяйства, широко представленные как в секторе рыболовства, так и в аквакультуре.

Ключевые местные производители

Объемы промышленного лова, осуществляемые нигерийскими компаниями, сравнительно невелики. В Нигерии представлены крупные рыбоводческие комплексы, среди которых можно выделить Triton Group и Stallion Group.

- **Triton Group** — группа компаний, специализирующаяся на выращивании, торговле, переработке и сбыте морепродуктов, мяса и продукции птицеводства в Нигерии. Управляет фермой аквакультуры с производственной мощностью 10 тыс. тонн.

- **Stallion** — нигерийская группа компаний, ведущая бизнес в таких областях, как сельское хозяйство, пищевая промышленность, производство автомобилей, логистика, упаковка и т.д. Stallion осуществляет импорт рыбы, с нескольких рыбных ферм суммарной мощностью 3 500 тонн.

Ключевые импортеры

Среди компаний-импортеров можно выделить:



AceFrozen Food

Импортер замороженной рыбы, базирующийся в г. Илорин, штат Квара. Специализируется на норвежских сельди и скумбрии, также поставляет местных сомов и тилапий.

Keselash Nigeria Ltd

Компания, специализирующаяся на оптовой торговле рыбой, зарегистрирована в Абудже. Импортирует замороженную рыбу из Чили. Логистические мощности расположены в порту Онне, штат Риверс.



Solem Agro Ventures Ltd

Структурное подразделение холдинга Sun Group, специализирующееся на торговле замороженной рыбой. Импортирует скумбрию, путассу, сардины. В состав Sun Group входят также оптовый Nison Foods Ltd и сеть магазинов «у дома» ValuNaira, занимающиеся сбытом импортной продукции в Нигерии.



Vesa Fisheries

Компания осуществляет импорт замороженной рыбы (горбыля, тихоокеанской сельди, скумбрии и др.) Штаб-квартира расположена в Бенин-Сити, филиалы и складские мощности также находятся в Лагосе и Порт-Харкорте.

Наиболее известные бренды целевой товарной категории на рынке

Ключевые поставщики замороженной сельди на рынок Нигерии: ООО «Пасифик Марин Тролерз», Bornstein Seafoods, Fisher Bay Seafood, Арехрост. Их продукция обычно реализуется без какого-либо бренда. Часть поставляемой в страну сельди представлена на рынке под брендами компаний-импортеров — Stallion Seafoods и Vesa Food.

В розничной торговле для конечного потребителя доступны следующие бренды замороженной рыбы и морепродуктов:

- **Sirella** — принадлежит нигерийскому дистрибьютору Sayed Farms;
- **Golden Phoenix** — бренд американской AJC International, международного дистрибьютора замороженной продукции;
- **Delictamenti Food** — нигерийский производитель рыбы и морепродуктов, поставляющий замороженную продукцию под собственным брендом.

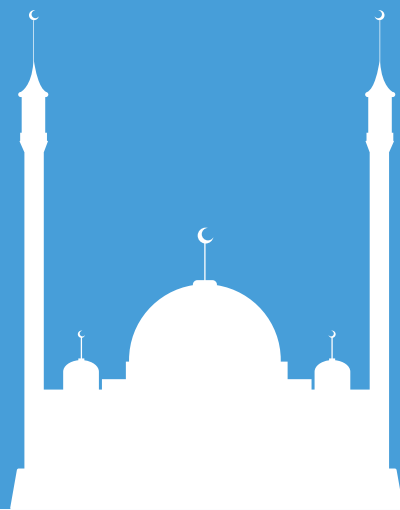
Помимо этого, популярным продуктом в Нигерии являются консервированные сардины. К наиболее распространенным на рынке страны брендам консервированной продукции можно отнести:

- **Titus Sardines** — принадлежит UNIMER Group; консервированные сардины производит в Марокко;
- **Milo Sardines** — выпускаются иорданским холдингом Saedy Group; производство осуществляется в Марокко;
- **John West** — консервированная продукция британского производителя John West Foods;
- **Napa Valley** — консервированные сардины российского производства, выпускаемые под нигерийским брендом;
- **Safi Sardines** — марокканский бренд консервированных сардин; выпускаются в ассортименте в остром, томатном соусе, в масле.

Требования и стандарты на продукцию



3



Содержание

3.1.

Требования к производителям

3.2.

Требования к продукции

3.3.

Требования к упаковке и маркировке

3.1. Требования к производителям

Основные условия допуска к экспорту

В соответствии с законодательством Российской Федерации и Евразийского экономического союза (ЕАЭС), основными условиями допуска предприятия к экспорту подконтрольных Россельхознадзору товаров являются:

- регистрация предприятия в системах Россельхознадзора ([ВетИС](#)) — [ИС «Меркурий»](#), [ИС «Цербер»](#) и [ИС «Аргус»](#), а также регистрация экспортера в таможенных органах;
- аттестация на соответствие требованиям страны-импортера и включение предприятия-производителя и складов отгрузки в реестр экспортеров ИС «Цербер»;
- наличие результатов лабораторных испытаний продукции на соответствие ветеринарно-санитарным требованиям ЕАЭС и страны-импортера;
- получение разрешения Россельхознадзора на вывоз поднадзорной продукции;
- наличие на каждую партию экспортируемого товара ветеринарных сопроводительных документов — ветеринарного сертификата формы 5d и экспортного ветеринарного сертификата согласованной страной-импортером формы (при наличии).

Регистрация предприятия в качестве экспортера рыбной продукции в Нигерию

Регистрация в таможенных органах

Регистрация экспортера в таможенных органах происходит при первой подаче декларации на товар, перемещаемый юридическим лицом, выступающим в качестве декларанта. Декларант представляет документы в таможенный орган, в котором планирует проводить таможенное оформление экспортируемых грузов (при изменении места оформления груза необходимо снова представлять пакет документов для регистрации в новом таможенном органе). Документы для регистрации подаются в виде заверенных копий для подтверждения правоспособности декларанта.

Перечень документов для регистрации в таможенных органах:

- учредительный договор либо решение (протокол) о создании общества;
- устав с действующими изменениями;
- выписка из ЕГРЮЛ;
- свидетельство о государственной регистрации;
- свидетельство о постановке на налоговый учет;
- уведомление от Росстата о присвоении кодов;
- справка из банка об открытии расчетного и валютного счетов не старше 1 месяца;
- приказ или решение о назначении директора;
- приказ о назначении бухгалтера.

При работе через таможенного брокера потребуется:

- подписанный договор с таможенным брокером;
- подписанный договор с СВХ (при наличии);
- подписанное Поручение на проведение таможенного оформления.

Таможенный орган также имеет право затребовать копии следующих документов:

- договор аренды помещений по юридическому и фактическому адресам (при субаренде — копии договоров от экспортера и собственника помещения);
- свидетельство о собственности арендодателя;
- последние сданные бухгалтерская отчетность и/или налоговая декларация с отметкой налогового органа о принятии;
- трудовой договор и паспорт генерального директора (разворот с фотографией и регистрацией).

Регистрация в системе прослеживаемости (ИС «Меркурий»)

С 1 июля 2018 г. рыбная продукция включена в систему [электронной ветеринарной сертификации поднадзорных товаров](#). Таким образом, все организации и объекты по производству, переработке, хранению, перевозке и реализации рыбной продукции должны быть зарегистрированы в ИС «Меркурий».

Регистрация объектов в системе учета поднадзорных объектов (ИС «Цербер»)

Участник хозяйственной деятельности имеет право осуществлять процессы производства подконтрольной пищевой продукции только после прохождения государственной регистрации поднадзорных объектов, на которых осуществляются данные процессы производства, в ИС «Цербер».

Процесс регистрации поднадзорных объектов в ИС «Цербер» состоит из двух шагов:

- внесение сведений или проверка наличия в реестре информации об участнике хозяйственной деятельности (хозяйствующем субъекте);
- внесение сведений или проверка наличия в реестре информации о поднадзорных объектах, на которых осуществляются процессы производства продукции.

Регистрация в системе ветеринарного контроля перемещения продукции (ИС «Аргус»)

ИС «Аргус» предназначена для автоматизации процесса рассмотрения заявок на ввоз, вывоз или транзит животных, продуктов и сырья животного происхождения.

Для получения реквизитов доступа в ИС «Аргус» хозяйствующему субъекту необходимо обратиться в [Ветеринарное управление субъекта РФ](#) по месту его регистрации, предъявив необходимый набор документов.

Документы для получения доступа в ИС «Аргус»:

- полное наименование юридического лица;
- ИНН, ОГРН, КПП;
- полный юридический адрес;
- полный фактический адрес;
- контакты ответственного должностного лица (может быть несколько) — ФИО и адрес электронной почты.

Компетентный орган в области ветеринарии

В систему государственной ветеринарной службы Российской Федерации входит:

- на федеральном уровне — Россельхознадзор, осуществляющий свою деятельность на всей территории страны через свои структурные подразделения;
- на региональном уровне — органы управления ветеринарией субъектов Российской Федерации.

Россельхознадзор является органом, компетентным в области ветеринарии и ответственным за выполнение ветеринарно-санитарных требований, предъявляемых странами-импортерами. Он обеспечивает этим странам соблюдение предъявляемых ими требований к эпизоотической обстановке, безопасности продукции, системе контроля за производством экспортируемой продукции, качеству проведения лабораторных исследований.

Россельхознадзор подтверждает выполнение всех требований страны-импортера оформлением международного ветеринарного сертификата на каждую партию продукции.

Органы управления ветеринарией субъектов Российской Федерации выполняют все противоэпизоотические и профилактические мероприятия в своем регионе ответственности и осуществляют рутинный контроль на предприятиях – производителях продукции животного происхождения. Они оформляют ветеринарную сопроводительную документацию (ветеринарное свидетельство) на каждую партию экспортируемой продукции, подтверждающую выполнение предприятием требований конкретной страны-импортера.

Требования к предприятию

Предприятия, производящие продукцию на экспорт, должны осуществлять свою деятельность под постоянным контролем органа управления ветеринарией субъекта РФ.



Все этапы и условия производства экспортной продукции должны соответствовать действующим ветеринарным и санитарным требованиям, установленным законодательством РФ, ЕАЭС и страны-импортера³:

- на предприятии должны быть разработаны, внедрены и поддерживаться процедуры контроля качества пищевой продукции, основанные на принципах ХАССП;
- на предприятии должна быть внедрена эффективная система определения происхождения (система прослеживаемости).

В течение всего периода производства и поставок продукции в конкретную страну предприятие и реализуемая им продукция должны полностью отвечать стандартам данной страны-импортера. В иное время они могут соответствовать российским и другим стандартам, но производимые в этот период партии товаров должны храниться отдельно от тех, которые предназначены для экспорта в данную конкретную страну.

Сотрудники предприятия, ответственные за экспорт продукции в Нигерию, должны знать требования законодательства этой страны, предъявляемые к производству, хранению, транспортировке и реализации рыбной продукции, и выполнять их на практике (наличие у предприятия требований страны-импортера и знание этих требований сотрудниками проверяется в рамках аттестации предприятия комиссией Россельхознадзора).

Только официально зарегистрированные Россельхознадзором российские предприятия, занимающиеся производством рыбной продукции, имеют право экспорта в Нигерию. Регистрационный номер предприятия, присвоенный в ИС «Цербер», является эксклюзивным (уникальным) и не может быть использован третьими лицами при осуществлении экспортной деятельности.

Аттестация предприятия для экспорта и его регистрация в Реестре экспортеров

Руководство предприятия, планирующего экспортировать рыбную продукцию в Нигерию, предварительно должно удостовериться, что все производственные процессы соответствуют требованиям законодательства РФ и ЕАЭС, а также санитарным требованиям страны-импортера. После этого можно проходить процедуру аттестации.

³ [Указание Россельхознадзора от 02 марта 2018 г. № ФС-КС-7/4759](#) и [Указание от 14 декабря 2018 г. № ФС-КС-7/32380](#). При аттестации предприятий Нигерия ориентируется на стандарты GMP.

Россельхознадзор как уполномоченный орган в области ветеринарного надзора обязан гарантировать стране-импортеру безопасность экспортируемой из России продукции, для чего осуществляется процедура ветеринарной сертификации и ведение Реестра экспортеров.

Трейдера и дистрибьюторы не подлежат включению в Реестр экспортеров, но они должны удостовериться, что производитель экспортируемого ими товара включен в Реестр⁴.

Для включения в Реестр экспортеров в ИС «Цербер» предприятие подает заявку на проведение комиссионного обследования на соответствие требованиям Нигерии⁵. Обследование проводится специалистами территориального управления Россельхознадзора и органа управления ветеринарией субъекта РФ, в зоне деятельности которых расположен объект (процедура обследования и внесения в реестры бесплатна).

Заявка подается в электронной форме через интерфейс ИС «Цербер». В ней указываются виды продукции и страны, на соответствие требованиям которых планируется обследование.

Сотрудники территориального управления Россельхознадзора рассматривают заявку и принимают одно из следующих решений (каждое решение сопровождается комментарием):

- назначить обследование;
- принять;
- отклонить.

Решение «отклонить» принимается в случае:

- невозможности осуществления поставок продукции в страну, с которой поставки не согласованы;
- невозможности выполнения ветеринарных требований страны-импортера;
- запрета поставок продукции в данную страну;
- иных условий, не позволяющих провести обследование по согласованию с компанией и органом управления ветеринарией субъекта РФ.

⁴ [Указание Россельхознадзора от 31 января 2017 г. № ФС-НВ-7/1750](#)

⁵ [Обследование проводится в соответствии с Указанием Россельхознадзора от 17 октября 2017 г. № ФС-НВ-7/22246](#)

Решение «принять» принимается в случае положительного обследования предприятия и составления соответствующего акта, который прикрепляется к заявке в ИС «Цербер» (заявка отправляется на согласование в центральный аппарат Россельхознадзора).

Во всех других случаях по новой заявке принимается решение «назначить обследование» и определяются члены комиссии, которые будут принимать в нем участие (в нее могут также войти сотрудники центрального аппарата Россельхознадзора). Комиссия предварительно может запросить документы, необходимые для проведения обследования (например, план ХАССП, результаты лабораторных исследований проб, отобранных на предприятии, и т.д.).

Дата проведения обследования назначается не ранее 10 рабочих дней от даты принятия решения, а само обследование должно быть проведено в срок не более 30 календарных дней с момента поступления заявки.

На момент инспектирования на предприятии должна осуществляться производственная деятельность. Комиссия проводит обследование всех этапов производства экспортной продукции и устанавливает возможность выполнения предприятием основополагающих требований страны-импортера. Комиссией принимается одно из следующих решений:

- в случае соответствия предприятия требованиям страны-импортера предлагается включить его в список экспортеров в данную страну;
- в случае несоответствия предприятия составляется акт и даются рекомендации по устранению выявленных нарушений, на основании которых предприятие должно составить и согласовать с комиссией план корректирующих мероприятий с указанием конкретных сроков их выполнения, а комиссией принимается решение о присвоении предприятию статуса «Назначено повторное обследование» или «Отказ».

По результатам обследования составляется акт⁶, который согласовывается главным государственным ветеринарным инспектором субъекта РФ и утверждается руководителем территориального управления Россельхознадзора. Срок согласования и подписания акта о проведенном обследовании не должен превышать 10 рабочих дней со дня его проведения, после чего территориальный орган Россельхознадзора в течение 3-х рабочих дней размещает информацию о результатах обследования в ИС «Цербер». Внесение данных о видах деятельности и продукции производится в строгом соответствии с актом.

При положительном завершении данной процедуры предприятие может начать производить продукцию для ее последующего экспорта в Нигерию.

⁶ Список вопросов для аттестации предприятий и формы актов обследования на соответствие требованиям третьих стран размещены на [официальном сайте Россельхознадзора](#).

Предприятие регулярно (раз в 3 года) должно подтверждать свое соответствие требованиям страны-импортера. Если этого не происходит, то по истечении трех лет оно исключается из Реестра экспортеров. Кроме того, предприятию-производителю для поддержания положительного статуса в ИС «Цербер» необходимо в обязательном порядке участвовать в проведении федерального и регионального мониторинга.

В случае отсутствия склада и предприятия-изготовителя экспортируемого товара в Реестре экспортеров ИС «Цербер» оформление грузов на экспорт производиться не будет.

Аттестация предприятия в Нигерии

При аттестации предприятий – производителей пищевой продукции компетентные органы Нигерии руководствуются действующими стандартами GMP для пищевых производств.

В рамках процедуры сертификации продукции и получения разрешения на ее поставки в Нигерию Национальное агентство по регистрации и контролю пищевых продуктов и лекарственных препаратов (NAFDAC) проверяет GMP-сертификат предприятия и/или имеет право назначить независимую GMP-инспекцию, проводимую специалистами NAFDAC⁷.

Аттестация холодильников и складов

Помимо предприятий-производителей аттестации и включению в Реестр экспортеров ИС «Цербер» подлежат объекты (склады и холодильники), осуществляющие промежуточное хранение поднадзорной продукции (в том числе сборного груза разных производителей).

Объекты должны соответствовать [требованиям](#) и нормам РФ, ЕАЭС и Нигерии, в том числе при проведении обследования учитываются положения стандартов Комиссии Кодекса Алиментариус и кодексов здоровья животных Всемирной организации здравоохранения животных (МЭБ).

⁷ В соответствии с «Руководством по регистрации импортируемых продуктов питания» от 01 июня 2018 г.

Экспортная сертификация продукции и лабораторные исследования

Предприятия, имеющие право экспорта рыбной продукции в третьи страны, обязаны соблюдать [требования ветеринарно-санитарного законодательства страны-импортера](#).

Каждая партия рыбной продукции, отправляемая на экспорт, должна сопровождаться результатами лабораторных исследований на показатели качества и безопасности в соответствии с ветеринарными и санитарными требованиями и правилами ЕАЭС и Нигерии. Результаты данных лабораторных исследований указываются в ветеринарных сопроводительных документах⁸. Ветеринарные свидетельства на продукцию, предназначенную для экспорта в третьи страны, оформляются органами управления ветеринарией субъектов РФ только на основании лабораторных исследований продукции на ее соответствие требованиям страны-импортера, а экспортный ветеринарный сертификат на границе (экспортная сертификация) выдается только при наличии гарантий о соответствии продукции требованиям страны-импортера (их выполнение в полном объеме) — наличие отметки «соответствует требованиям страны-импортера» в оформленном ветеринарном свидетельстве. Соответственно, предприятие должно своевременно актуализировать результаты необходимых лабораторных исследований.

Лабораторные исследования необходимо проводить в аккредитованных лабораториях, оснащенных оборудованием, позволяющим получить достоверные результаты, в том числе выявить максимально допустимую концентрацию организма или вещества, на наличие которого проводится проверка⁹. Лабораторию предприятие выбирает самостоятельно, но она должна быть включена в [ИС «Ветис»](#), что обеспечит автоматическую передачу в системы Россельхознадзора протоколов отбора проб и результатов исследований.

Исследования должны проводиться с периодичностью и кратностью, установленной законодательством страны-импортера; в случае, если такие сведения отсутствуют, действуют нормативные документы РФ и ЕАЭС, а также набор правил и обязательств, которые ВТО применяет для санитарно-гигиенического контроля импортируемой продукции (в частности, рекомендации Кодекса Алиментариус)¹⁰.

⁸ [Приказ Минсельхоза России от 27.12.2016 №589](#) и [Указание Россельхознадзора от 12 октября 2017 г. №ФС-НВ-7/21837](#)

⁹ При проверке безопасности в Нигерии ориентируются на требования [Кодекса Алиментариус](#).

¹⁰ В соответствии с [Приказом Минсельхоза России от 14 декабря 2015 г. №634](#) и [Техническим регламентом Таможенного союза 021/2011 «О безопасности пищевой продукции»](#).

Получение разрешения на экспорт подконтрольной продукции

Одним из условий для экспорта подконтрольных товаров в третьи страны является наличие [разрешения Главного государственного ветеринарного инспектора Российской Федерации](#) (заместитель руководителя Россельхознадзора) на [вывоз из РФ продукции животного происхождения](#), которое выдается с учетом эпизоотической ситуации места производства и хранения подконтрольных товаров и при наличии предприятия и склада в Реестре экспортеров.

Согласно положениям [приказа Министерства сельского хозяйства № 404 от 7 ноября 2011 г.](#), разрешение на вывоз не требуется для некоторой продукции, в том числе и в отношении готовой пищевой продукции животного происхождения в заводской упаковке.

Получение разрешения на вывоз осуществляется онлайн, бесплатно, в автономном режиме через ИС «Аргус» посредством подачи соответствующего [заявления](#) (одна заявка на вывоз может содержать продукцию только одного типа).

По результатам рассмотрения заявления и принятия решения в центральном аппарате Россельхознадзора разрешение размещается в ИС «Аргус».

[Основаниями для отказа в выдаче разрешения](#) являются:

- получение сведений из ветеринарной службы страны-импортера о том, что предприятию не предоставлено право на поставку поднадзорного товара;
- неоднократные нарушения экспортером требований страны-импортера;
- неправильное оформление заявления — заявление подписано неуполномоченным лицом, в нем предоставлены недостоверные данные или отсутствуют необходимые сведения.

Разрешение может быть приостановлено или отменено в следующих случаях:

- выявление нарушения заявителями законодательства РФ и ЕАЭС в области ветеринарии по результатам проведенных Службой проверок при осуществлении ввоза/транзита/вывоза поднадзорных товаров;
- неоднократное установление по результатам лабораторных исследований несоответствия конкретных видов поднадзорных товаров Единым ветеринарно-санитарным требованиям РФ и ЕАЭС;
- выявление в ходе инспекции на территории третьей страны нарушений требований ЕАЭС или РФ, не устраненных по итогам предыдущей инспекции;

- поступление в Россельхознадзор информации о введении карантина на территории субъекта РФ, из которого планируется вывоз поднадзорных товаров.

Срок выдачи разрешения не превышает 15 рабочих дней со дня регистрации заявления.

Срок действия разрешения составляет 1 календарный год в объемах, определенных в разрешении (выдача разрешений на следующий год осуществляется с 1 декабря).

3.2. Требования к продукции

Получение разрешения на ввоз рыбы и рыбной продукции

Для импорта рыбы и рыбной продукции необходимо подать заявление на получение разрешения (Fish Import Permit), которое выдает Министерство сельского хозяйства (Ministry of Agriculture). Разрешение на ввоз является законным в течение шести месяцев с даты выдачи. Несоблюдение условий разрешения может привести к приостановке или аннулированию разрешения.

Для получения разрешения необходимо:

- оформить «Заявку на получение разрешения на импорт» в Департаменте рыболовства Министерства сельского, рыбного и лесного хозяйства Нигерии;
- убедиться, что выполняются все требования и условия, обозначенные в заявке;
- заполнить бланки заявлений, предоставив следующую информацию:
 - физические адреса экспортеров в стране происхождения;
 - названия видов рыб, в том числе ботанические;
 - количество видов рыб, которые импортируются;
- к бланкам заявлений приложить:
 - заверенную копию документа, удостоверяющего личность, и/или регистрационных документов компании;

- заверенные копии разрешений на импорт от Министерства торговли и промышленности или Комиссии по управлению международной торговлей;
- оригинал сертификата об отсутствии налогов от налоговой службы Нигерии.

Импортёр должен направить разрешение на импорт рыбной продукции в Федеральный департамент рыболовства (Federal Department of Fisheries, FDF) и Нигерийскую сельскохозяйственную карантинную службу (Nigerian Agricultural Quarantine Service, NAQS).

3.3. Требования к упаковке и маркировке

Требования к упаковке

В соответствии с [Руководством NAFDAC по гигиене пищевых продуктов](#), конструкция (форма) упаковки и материалы для ее изготовления должны обеспечить сохранность продуктов, свести к минимуму вероятность загрязнения и предотвратить повреждение. Упаковочные материалы должны быть нетоксичными и не представлять угрозы безопасности и пригодности пищевых продуктов при определенных условиях хранения и использования.

Требования к маркировке

NAFDAC предъявляет специфические требования к маркировке рыбных продуктов. Агентство требует, чтобы ингредиенты были указаны под обычными названиями, в порядке преобладания по весу, если только рыба не стандартизирована. В процессе сертификации импортной продукции NAFDAC требует предоставления образца этикетки продукции для оценки ее соответствия правилам маркировки.

Особенности и барьеры входа на рынок



4

Содержание

4.1.

Особенности таможенных процедур

4.2.

Тарифные и нетарифные барьеры



4.1. Особенности таможенных процедур

Процедура таможенного оформления

Таможенным кодексом ЕАЭС предусмотрен ряд обязательных процедур, связанных с таможенным оформлением и выпуском товара на экспорт:

- пограничный ветеринарный контроль;
- таможенное оформление (таможенная очистка):
- представление товара — уведомление таможенного органа о прибытии товара (фактическое предъявление товаров производится по требованию таможни);
- декларирование товаров;
- оплата всех необходимых пошлин, сборов и других платежей;
- прохождение таможенного контроля:
- документарный контроль;
- таможенный осмотр или досмотр товаров;
- иные контрольные действия;
- пограничный контроль при перемещении товаров через границу РФ;
- выпуск товара с таможенной территории РФ.

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

Ветеринарный контроль продукции от производителя до отправки груза из России

Ветеринарная сертификация осуществляется с учетом всех этапов производства, хранения и транспортировки продукции, предназначенной для экспорта в третьи страны. Ветеринарные документы оформляются на каждую партию, то есть требования к продукции подтверждаются каждый раз при формировании экспортной партии, в том числе актуализируются результаты лабораторных исследований.

Для экспорта необходимо сформировать отдельную партию продукции (на складе она должна храниться отдельно от других партий) в целях проведения ветеринарного контроля и последующего оформления экспортных ветеринарных сертификатов, с приложением протоколов лабораторных испытаний, подтверждающих безопасность экспортируемой продукции и выполнение ветеринарно-санитарных требований страны-импортера.

Транспортное средство, используемое для перевозки продукции, должно быть технически исправным, а также иметь документ, подтверждающий его санитарную мойку и дезинфекцию.

Не позднее чем за 12 часов до отгрузки партии продукции необходимо направить [заявку](#) в региональное подразделение ветеринарии и территориальное управление Россельхознадзора для проведения досмотра и оформления ветеринарного свидетельства в ИС «Меркурий» с целью его последующего переоформления на экспортный ветеринарный сертификат.

Требования к сопроводительным документам

От места производства/хранения до места прохождения пограничного ветеринарного контроля продукция должна сопровождаться следующими документами:

- ветеринарное свидетельство формы № 4;
- копии протоколов проведенных лабораторных исследований (при необходимости).

Продукция, отгружаемая с предприятия и предназначенная для последующего экспорта в Нигерию, должна сопровождаться ветеринарным свидетельством формы № 4, которое оформляется органом управления ветеринарии субъекта РФ для подтверждения полного выполнения требований Нигерии.

В свидетельстве должна содержаться информация:

- о выполнении ветеринарных требований страны-импортера;
- о проведенных лабораторных исследованиях;
- о номере и дате разрешения Главного государственного ветеринарного инспектора РФ на вывоз продукции (в случае необходимости).

К ветеринарному свидетельству формы № 4 прикладываются документы, необходимые для оформления экспортного ветеринарного сертификата в Нигерию. Если в ветеринарном свидетельстве невозможно отразить все необходимые требования, государственный ветеринарный врач дополнительно оформляет соответствующее приложение к ветеринарному свидетельству и заверяет его своей подписью и печатью.

Продукция с предприятия может быть направлена сразу в место таможенного оформления или на склад для промежуточного хранения и формирования консолидированных партий, предназначенных для экспорта. Склад, используемый для хранения продукции, должен иметь право экспорта рыбной продукции в Нигерию (регистрация только в ИС «Цербер»). Консолидированная партия продукции, направляемая со склада в место таможенного оформления, должна сопровождаться ветеринарным свидетельством формы № 4, в которое вносится вся информация из предыдущих ветеринарных свидетельств.

Процедура ветеринарной сертификации экспортируемой продукции

В месте таможенного оформления или пунктах пропуска через границу в отношении вывозимой подконтрольной продукции проводится процедура государственного ветеринарного надзора, которая состоит из следующих административных действий¹¹:

- 1) документальный контроль;
- 2) физический контроль;
- 3) принятие решения.

Документарный контроль заключается в проверке:

- наличия ветеринарного сопроводительного документа, содержащего информацию о выполнении требований страны-импортера (ветеринарное свидетельство формы № 4);
- наличия разрешения на вывоз продукции (если применимо);
- наличия ограничений на вывоз подконтрольных товаров от компетентных органов РФ;
- наличия предприятия–производителя и склада отгрузки в Реестре экспортеров, имеющих право поставок рыбной продукции в Нигерию;

¹¹ В соответствии с Приказами Минсельхоза России № 393, ФТС России № 2154 от от 06 ноября 2014 г.

- правильности и подлинности сведений, указанных в ветеринарном сопроводительном документе, выданном уполномоченным в области ветеринарии органом исполнительной власти субъекта РФ, из которого вывозится (происходит) продукция; а также проверке содержащейся в нем информации на соответствие установленным ветеринарно-санитарным требованиям страны-импортера, в том числе результатов указанных лабораторных исследований;
- помимо этого, проверке информации об эпизоотическом благополучии территории происхождения товара в соответствии с требованиями стран-импортеров и ЕАЭС.

Также на стадии документарного контроля проводится проверка прослеживаемости продукции по ИС «Меркурий» и могут быть запрошены дополнительные документы, гарантирующие выполнение требований законодательства Нигерии.

Физический контроль осуществляется по завершении документарного и заключается в проведении ветеринарного досмотра продукции (производится только в местах таможенного оформления, в пунктах пропуска через границу физический контроль пищевой продукции не производится), при этом проверяются:

- соответствие продукции, указанной в ветеринарных сопроводительных документах (ветеринарных свидетельствах), с фактически находящейся в транспортном средстве (контейнере);
- условия перевозки, температура в транспортном средстве и температура продукции;
- ветеринарно-санитарное состояние транспортных средств (контейнеров);
- соответствие упаковки и маркировки.

Продолжительность документарного контроля не должна превышать 15 минут (20 минут для контроля в пункте пропуска), продолжительность физического контроля четко не регламентируется, «принятие решения» осуществляется в течение 1 рабочего дня с момента обращения.

Третье действие — **принятие решения** — осуществляется по результатам документарного и физического контроля посредством проставления на перевозочных документах (товарно-транспортной накладной, авианакладной, коносаменте, железнодорожной накладной) штампа «Выпуск разрешен».

Взамен и на основании ветеринарного свидетельства формы № 4 должностным лицом пограничного контрольного ветеринарного пункта в установленном порядке оформляется международный экспортный ветеринарный сертификат формы 5d.

По итогам процедуры ветеринарного надзора сведения о вывозе подконтрольной продукции заносятся в журнал учета подконтрольных товаров, вывозимых из РФ, и вносятся в [ИС «Меркурий»](#).

Перед отправкой в Нигерию транспортное средство / контейнер опечатывается компетентным органом РФ под наблюдением государственного ветеринарного врача. Номер пломбы указывается в ветеринарном сертификате, сопровождающем груз. До поступления на территорию Нигерии контейнер не должен вскрываться.

После прохождения пограничного ветеринарного контроля можно приступить к процедуре таможенного оформления (декларирования). В дальнейшем продукция должна сопровождаться оригиналом международного экспортного ветеринарного сертификата формы 5d.

Особенности таможенного оформления

Нигерия изменила тактику проверки ввозимой продукции перед отгрузкой. Теперь весь импорт проверяется по прибытии в Нигерию. Таможенная служба страны (Nigeria Customs Service, NCS) находится на этапе закупки сканирующего оборудования, которое, как ожидается, будет сканировать контейнеры более точно и своевременно.

Чтобы получить разрешение на ввоз товаров в Нигерию, требуются следующие документы:

- форма единой товарной декларации (SGD);
- правильно заполненная форма М;
- коносамент;
- коммерческий инвойс;
- упаковочный лист;
- декларация на каждый товар;
- оригинал экспортного ветеринарного сертификата (должен быть выдан и заверен компетентным органом в стране происхождения);
- оригинал сертификата радиационного анализа;
- сертификат с результатами лабораторных анализов;
- разрешение на ввоз рыбы (Fish Import Permit).

В Нигерии действует система [единого окна](#) — проект по упрощению процедур обращения в 12 нигерийских правительственных учреждений, участвующих в процессе таможенного оформления. Эта система позволяет трейдерам в режиме онлайн получать доступ к таможенным правилам, отправлять таможенные документы и осуществлять электронные платежи.

Оформление импортной декларации — Форма М

Первым официальным документом, необходимым для начала поставок в Нигерию, является форма М. Это электронная система (набор форм) для импорта, использование которой началось в декабре 2012 г. Электронная подача формы М заменила печатную копию, что позволило уменьшить риски коррупции.

Идентификационный номер налогоплательщика (ИНН) является обязательным условием для электронной обработки формы М. ИНН — это пользовательский пароль пользователя для единого окна торгового портала, на котором можно инициировать и отслеживать процесс рассмотрения [формы М](#).

Важно! Никакие продукты питания, лекарства, косметика, упакованная вода, моющие средства, медицинские устройства не должны производиться, импортироваться, экспортироваться, рекламироваться, реализовываться или использоваться в Нигерии, если они не были зарегистрированы в соответствии с положениями NAFDAC (Закон CAP N1 (LFN) 2004 г.).

[Руководство по выдаче разрешения на открытие формы М](#)

- 1) Импортёры замороженной рыбы (сырья для дальнейшей переработки), которым не выдано разрешение NAFDAC или свидетельство о регистрации, должны войти на [сайт](#) при помощи ИНН.
- 2) После входа на портал, в разделе Agency выбрать NAFDAC, далее NAFDAC Services и зайти в раздел NAFDAC e-license.
- 3) В разделе e-license operations нажать на New, прокрутить вниз до Fill-PID. В Fill-PID необходимо заполнить соответствующие поля: 1) тип заявителя: Manufacturer/Marketer; 2) сертификат: Ports Inspection Directorate-Authorization to Open Form M.
- 4) Заполнить необходимую информацию для каждого продукта.
- 5) Загрузить следующие документы в PDF/JPEG:
 - надлежащим образом подписанное письмо-заявка «Разрешение на открытие формы М» (Authorization to open Form M) на имя директора портовой инспекции;

- ордер на закупку из местных источников (Local Purchase Order, LPO) (если импортер является продавцом);
 - разрешение Департамента рыболовства Федерального министерства сельского хозяйства (Department of Fisheries, Federal Ministry of Agriculture).
- 6)** Заявка и прилагаемые к ней документы проходят последующее рассмотрение.
- 7)** Для оплаты заявителю необходимо посетить:
- [сайт](#) для создания счета Remita;
 - любой ближайший коммерческий банк для оплаты;
 - NAFDAC Accounts department для получения квитанции об оплате.
- 8)** После удовлетворительного рассмотрения документов выдается электронная копия разрешения на открытие формы М, доступ к которой заявитель может получить через свой ИНН на торговом портале.

Срок выдачи разрешения на открытие формы М составляет 72 часа с момента подачи. Срок действия разрешения на открытие формы М истекает 31 декабря каждого года.

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

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

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

Процедура регистрации

Для прохождения таможни необходимо предпринять следующие шаги

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

Контроль безопасности импортируемой продукции

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

- подача заявления с пакетом документов не позднее чем за 48 часов до прибытия груза;

- проверка пакета документов в системе E-Clearance Дирекции инспекции портов;
- оплата сборов NAFDAC и подача пакета документов в Дирекцию инспекции портов в электронном виде (ports@nafdac.gov.ng);
- рассмотрение пакета документов и первое одобрение единой товарной декларации (SGD);
- совместная инспекция груза (проводится NAFDAC и другими компетентными органами);
- повторная подача одобренных документов вместе с Актом совместной инспекции и образцами продукции (для лабораторного исследования);
- второе одобрение формы SGD и выпуск партии импортеру (в случае положительного результата проверки документов и образцов).

Вся процедура длится около трех часов (если не обнаружено несоответствия) и включает:

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

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

Правила происхождения в ЭКОВАС

Для беспошлинной торговли товарами в странах ЭКОВАС и подтверждения происхождения продукции необходим сертификат происхождения (Certificate of Origin).

Правила определения происхождения товаров

Правило 1. Полностью произведенной в стране ЭКОВАС признается продукция, изготовленная из сырья, не менее 60% которого происходит из стран ЭКОВАС.

Правило 2. Изменение тарифного кода освобождает готовую продукцию от таможенной пошлины, если в производстве товара использованы материалы, код которых отличается от тарифного кода готовой продукции.

Правило 3. Критерий добавленной стоимости освобождает товары от таможенных пошлин в странах ЭКОВАС в том случае, если добавленная стоимость использованных (происходящих из стран ЭКОВАС) материалов достигает 30% отпускной цены.

4.2. Тарифные и нетарифные барьеры

Торговая политика Нигерии включает как либеральные, так и протекционистские тенденции. Основными инструментами торговой политики являются тарифное регулирование, импортозамещение и меры внутренней поддержки (субсидии на удобрения и финансирование со стороны Центрального банка). Нигерия использует комбинацию тарифов и квот для двойного налогообложения международной торговли с целью получения доходов и защиты местной промышленности от высококонкурентного импорта.

Тарифные барьеры

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

СЕТ предусматривает пять ставок:

- нулевая пошлина на капитальные товары и основные лекарства;
- 5% — пошлина на сырье;
- 10% — на промежуточные товары;
- 20% — на готовую продукцию;
- 35% — на импорт в стратегические отрасли.

Налог на добавленную стоимость в Нигерии составляет 7,5%.

Кроме того, летом 2022 г. пошлины на импорт выросли на 6,5%. Это неизбежно приведет к увеличению затрат на таможенное оформление и, в свою очередь, к повышению цен на импортные товары для потребителей.

Нигерия сохраняет несколько дополнительных сборов и пошлин на отдельные импортные товары, которые значительно повышают действующие тарифные ставки. Большинство этих товаров — предметы роскоши, такие как яхты, моторные лодки и другие транспортные средства (75%), а также алкоголь (от 75% до 95%) и табачные изделия (95%). Кроме того, Нигерия устанавливает высокие ставки пошлин на импорт в стратегические отрасли, чтобы повысить конкурентоспособность местной промышленности: в сельском хозяйстве — пшеница (85%), сахар (75%), рис (70%) и томатная паста (50%); в горнодобывающем секторе — соль (70%) и цемент (55%).

Запретительные тарифы в основном применяются для импорта непродовольственных товаров, поскольку высокие ставки рассматриваются как единственный способ защитить местных производителей, которые не могут конкурировать с дешевым импортом. Существует ряд продовольственных товаров, ввоз которых также запрещен, но замороженная сельдь в данную категорию не попадает.

Табл. 7. Таможенные пошлины Нигерии в отношении замороженных сельди и сардин

Наименование	Ставка пошлины, %
Сельдь	10
Сардины	10

Примечание. Коды ТН ВЭД 030351 и 030353.

Нетарифные барьеры

NAFDAC отвечает за контроль импорта, рекламы, сбыта, реализации и использования пищевых продуктов и лекарственных препаратов в Нигерии.

Общие принципы регулирования

- 1) Только нигерийским компаниям разрешено работать с NAFDAC.
- 2) Иностранные компании, не зарегистрированные в Нигерии, должны предоставить доверенность или договор на производство в отношении ввозимой продукции.
- 3) Срок регистрации продукта составляет 120 рабочих дней (примерно четыре месяца) с момента принятия заявки.

- 4) В случае одобрения заявки выдается свидетельство о регистрации сроком на 5 лет.
- 5) Для рекламы продукта требуется согласование отдельной заявки.

Также необходимо оформить заявку на получение разрешения на импорт в Департаменте рыболовства Министерства сельского хозяйства, рыболовства и лесного хозяйства Нигерии.

Таможенные преференции Нигерии для экспортеров рыбной продукции

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

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

Организация экспортных поставок

5



Содержание

5.1.

Логистика

5.2.

Осуществление валютно-
финансовых операций

5.3.

Формы присутствия на рынке

5.4.

Защита интеллектуальной
собственности

5.1. Логистика

Рис. 17. Доставка мороженых сардин и сельди из России в Нигерию



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

Ареал обитания сардин и сельди

Дальневосточная сардина: промысловая рыба, обитает у Курильских островов, восточного побережья Сахалина и Камчатки, в Татарском проливе, а также у берегов Японии, Кореи, Китая, вплоть до северной части Южно-Китайского моря.

Иваси: еще во времена СССР жирную тихоокеанскую сардину иваси вылавливали и реализовывали как сельдь.

Атлантическая сельдь: самый распространенный вид сельди. Это рыба среднего размера, добывают ее в европейской части России.

Тихоокеанская сельдь: различные популяции этой рыбы обитают на территории от Белого моря на восток до американских берегов.

Беломорская сельдь: это собирательное название для многих видов сельди, живущих в бассейне Белого моря. Относится к более редким видам.

Каспийско-черноморская сельдь: эта рыба обитает в Каспийском, Черном и Азовском морях, а на нерест идет в Волгу, Дунай, Урал и Дон. Долгинская, дунайская, залом — все это названия каспийско-черноморской сельди. По состоянию на 2023 г. ее вылов ограничен и промысловое значение невелико.

География происхождения сардин и сельди охватывает всю Россию.

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

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

Авиаперевозка

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

Основные международные аэропорты Нигерии:

- Ннамди Азикиве (г. Абуджа);
- Акану Ибиам (г. Энугу);
- Кадуна (г. Кадуна);
- Кано (г. Кано);
- Муртала Мухаммед (г. Лагос);
- Порт-Харкорт (г. Порт-Харкорт).

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

В связи с невысокой ценой экспортируемого товара этот вид перевозки практически не используется.

Морская перевозка

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

- напрямую от производителя;
- через склад накопления.

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

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

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

Вместимость одного 40-футового рефрижераторного контейнера составляет до 27 тонн брутто. Отгрузки в 20-футовых рефконтейнерах практически не осуществляются. В связи с ограничением нагрузки на ось автопоезда при перевозках по территории России для доставки тяжелого контейнера можно использовать либо автомобиль с разрешением для провоза груза с превышением допустимой нагрузки на ось, либо автомобиль с семью осями, 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. При температуре воздуха +1 °C и ниже использование дизель-генератора желательно, но не обязательно, так как рефконтейнер сохраняет температуру продукта неизменной в течение около 24 часов. А этого в большинстве случаев достаточно для доставки товара в порт отправления и подключения контейнера к постоянному источнику электропитания.

Для контроля температуры в процессе перевозки товара используют термологгеры: 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 PTI — Pre Trip Inspection).

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

Автомобильная перевозка в рефрижераторе — склад накопления — порт отгрузки

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

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

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

Склад для накопления экспортной мясной продукции должен обеспечивать надлежащую температуру хранения, быть аттестован для экспорта рыбы в Нигерию и занесен в информационную систему «Цербер», как и все без исключения места промежуточного хранения. Проверить аттестацию можно [на сайте](#). Склады накопления, как правило, располагаются около портов отправки или мест производства товара.

Основные статьи расходов при осуществлении отгрузки через склад накопления:

- погрузо-разгрузочные работы при приемке товара с автомобилями (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. При работе напрямую компания-экспортер должна заключить договор со складом и подведомственным учреждением государственной ветеринарной службы соответствующего региона для оформления сопроводительных ветеринарных документов. Также экспортеру необходимо иметь представителя своей компании на складе для осуществления операций с товаром. При работе через логистического провайдера указанные выше процедуры осуществляются его силами.

При выборе склада накопления необходимо учитывать:

- возможность хранения замороженной продукции;
- наличие аттестации для экспорта рыбы в Нигерию;
- наличие государственного ветеринарного врача;
- состояние помещений для хранения;
- режим работы склада и ветеринаров на складе;
- 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:

- порт Лагос (Lagos), другое название — порт Тинкан (Tincan);
- порт Апапа (Арапа).

В связи с санкционной политикой в отношении России единственной судоходной линией, которая осуществляет перевозки из порта Владивосток в Нигерию, является линия [MSC](#).

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

Табл. 8. Ориентировочное транзитное время морской доставки, дни

Порт отправки/прибытия	Лагос (Lagos)	Апапа (Арапа)	Порт-Харкорт (Port Harcourt)
Владивосток	55	55	56

Сроки и стоимость доставки

Табл. 9. 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
Владивосток — Владивосток — Лагос	Автомобиль — судно	40' морской рефконтейнер	15 100	27	0,56	50–55
Владивосток — Владивосток — Харкорт	Автомобиль — судно	40' морской рефконтейнер	14 900	27	0,55	50–55
Владивосток — Владивосток — Апапа	Автомобиль — судно	40' морской рефконтейнер	15 100	27	0,56	50–55

Примечание. Указаны действующие на декабрь 2022 г. ставки. В них включены все необходимые расходы: наземная доставка рефконтейнера с грузом весом до 27 тонн брутто, фрахт, дизель-генератор, ветеринарное и таможенное оформление, внутрипортовое экспедирование, взвешивание контейнера. Ставки рассчитаны по курсу 70 руб. за 1 доллар США.

Согласно программе поддержки экспорта в России, на основании [Постановления Правительства № 1104](#) от 15 сентября 2017 г. экспортеры имеют право на возмещение части транспортных затрат в размере 25%, но не более 30% от стоимости товара. Для этого следует подать заявку в Российский экспортный центр (более подробная информация размещена в разделе 12 «Государственная поддержка экспорта продукции АПК»).

Таможня

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

- международный контракт;
- уникальный номер контракта (бывший паспорт сделки);
- инвойс;
- спецификация;

- упаковочный лист;
- экспортный ветеринарный сертификат;
- 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.

Возможные контрагенты

1) Комплексные логистические провайдеры с возможностью предоставления склада накопления и отправки продукции различными видами транспорта и через различные порты России:

- [ООО «Суперкарго»](#);
- [ГК «Галеас»](#).

2) Сюрвейерские компании:

- [SGS](#);
- [ГК «ТопФрейм»](#);
- [IPC Hormann](#).



Ветеринарные документы

С требованиями к продукции и ветеринарным сопроводительным документам можно ознакомиться в разделе 3 «Стандарты на продукцию» и разделе 4.1. «Особенности таможенных процедур».

Документы для подтверждения факта экспортной отгрузки

Экспортеры рыбной продукции имеют право на возмещение уплаченного НДС. Для возврата средств обязательным является подтверждение факта экспорта на основании следующих документов:

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

Логистические риски

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

Страхуемые риски. В данную категорию входят следующие риски:

- а)** утрата (гибель), недостача или повреждение всего или части застрахованного груза;

- b)** возникновение непредвиденных расходов в виде:
- расходов и взносов в случае общей аварии, которые обязан понести страхователь/выгодоприобретатель;
 - необходимых и целесообразных расходов по уменьшению возможных убытков, включая расходы по спасанию и/или сохранению груза, установлению размера убытков, если убытки возникли в результате страхового случая;
- c)** 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;
- d)** утрата (гибель) или повреждение всего или части застрахованного груза в результате удара молнии, бури, вихря, урагана, шторма, извержения вулкана и других стихийных бедствий;
- e)** утрата (гибель) или повреждение всего или части застрахованного груза в результате пожара, взрыва на перевозочном средстве, а также вследствие мер, принятых для спасания или тушения пожара;
- f)** утрата (гибель) или повреждение всего или части застрахованного груза в результате крушения или столкновения судов, удара их о неподвижные или плавучие предметы, посадки судна на мель, повреждения судна льдом, провала мостов, подмочки забортной водой;
- g)** утрата (гибель) или повреждение всего или части застрахованного груза в результате крушения или столкновения наземных перевозочных средств, их удара о подвижные или неподвижные предметы, дорожно-транспортного происшествия при перевозке груза автомобильным транспортным средством, схода с рельсов железнодорожных транспортных средств, провала мостов;
- h)** утрата (гибель) или повреждение всего или части застрахованного груза в результате крушения, падения или столкновения самолетов, других воздушных транспортных средств;
- i)** утрата (гибель) застрахованного груза в результате пропажи без вести морского/речного и/или воздушного судна, перевозившего груз;
- j)** утрата (гибель) или повреждение всего застрахованного груза или целого места застрахованного груза (кроме перевозок насыпью, навалом, наливом) или части застрахованного груза (для перевозок насыпью, навалом, наливом) при погрузке, укладке, перегрузке (перевалке), выгрузке застрахованного груза или приеме судном топлива;

- k) подмочка груза атмосферными осадками;
- l) выбрасывание за борт и смывание волной палубного груза или груза, перевозимого в беспалубных судах;
- m) нарушение температурного режима (влияние температуры) при поломке рефмашины на непрерывный срок не менее 24 часов при условии, что груз перевозится на транспорте (рефрижераторе), оборудованном исправными устройствами записи температуры воздуха внутри рефрижератора в период перевозки груза (самописцами);
- n) кража, грабеж и/или разбой.

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

Коммерческие риски. Продажа товара на условиях Incoterms, не включающих ответственность за перевозку товара, 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 отправителя груза как с субсидиарного ответчика.

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

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

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

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

5.2. Осуществление валютно-финансовых операций

Порядок осуществления валютно-финансовых операций

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

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

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

Перечень основных документов, необходимых при осуществлении валютно-финансовых операций

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

- ввозная декларация (Форма «М»), которую можно заполнить на портале после регистрации и авторизации в системе единого окна;
- коносамент, который подтверждает качество, состояние и количество товара, полученного перевозчиком;

- коммерческий счет-фактура, в котором указывается полное имя и адрес экспортера и импортера, спецификация товаров, вес брутто и нетто, страна происхождения, удельная и общая цена, фрахт и сопутствующие расходы, условия оплаты, валюта платежа и условия продажи;
- упаковочный лист с указанием веса, способа упаковки и кода номенклатуры для каждого товара;
- сертификат страны происхождения, выдаваемый торгово-промышленной палатой.

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

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

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

Особенности практик применения вариантов взаиморасчетов

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

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

Перечень возможных банков для осуществления валютных операций

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

Табл. 10. Перечень возможных банков для осуществления валютных операций

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

5.3. Формы присутствия на рынке

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

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

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

- Компания может быть зарегистрирована минимум 2 акционерами и 2 директорами, без требований к резидентству (одно и то же лицо может выступать как в качестве акционера, так и в качестве директора компании).
- В компании должен быть назначен секретарь — гражданин Нигерии, постоянно проживающий в стране.
- Компания должна иметь офис в Нигерии.
- Минимальный размер уставного капитала составляет 10 млн найр.
- Ответственность участников ограничена размером их долевого участия.
- Обязательно проведение ежегодного аудита и направление отчетности в Комиссию по корпоративным делам Нигерии.

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

Процедура регистрации юридического лица:

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

- 8) Заполнить форму и подать документы на регистрацию компании через единый портал [Комиссии по корпоративным делам Нигерии](#).
- 9) Получить идентификационный номер налогоплательщика.

За резервирование фирменного наименования компании взимается сбор в размере 500 найр. Госпошлина за регистрацию компании зависит от выбранной формы собственности и размера уставного капитала. Так, для частной компании с ограниченной ответственностью (с минимальным оплаченным капиталом в размере 10 млн найр) необходимо оплатить 10 тыс. найр.

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

5.4. Защита интеллектуальной собственности

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

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

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

Национальное законодательство в области прав интеллектуальной собственности включает следующие акты:

- [Закон «О товарных знаках»](#);
- [Закон «О патентах и промышленных образцах» 1971 г.](#)

Регистрация товарного знака

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

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

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

Процедура регистрации товарного знака в Нигерии состоит из четырех этапов.

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

Для подачи заявки необходимы:

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

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

- 2) **Экспертиза.** Далее проводится проверка и поиск на предмет отличия заявленного обозначения от уже зарегистрированных и находящихся на рассмотрении знаков. В случае положительного результата экспертизы заявителю будет направлено уведомление о принятии.
- 3) **Публикация заявки для подачи возражений.** Каждая заявка на товарный знак должна публиковаться в Нигерийском реестре товарных знаков. В течение двух месяцев после публикации заинтересованные лица могут подать возражение с приведением доводов против регистрации.
- 4) **Получение свидетельства о регистрации.** При отсутствии возражений выдается свидетельство о регистрации товарного знака.

Правовая охрана товарного знака

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

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

Регистрация доменного имени

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

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

Продвижение продукции



6



Содержание

6.1.

Ключевые факторы успеха на рынке

6.2.

Отраслевые выставки и ярмарки

6.1. Ключевые факторы успеха на рынке

Локализация производственных цепочек

Правительство Нигерии проводит последовательную политику локализации цепочек добавленной стоимости. В первую очередь это касается нефтегазовой сферы, однако также наблюдается тенденция размещения в стране промышленных площадок крупных производителей продуктов питания. На ряд товаров введены заградительные таможенные пошлины, а обменный курс удерживается на относительно высоком уровне.

Инвестиции в размещение части производственных процессов (например, производства рыбных консервов) в Нигерии позволит претендовать на государственную поддержку, а также потенциально расширить рыночную долю. К тому же ряд компаний, локализуя часть производственных цепочек в стране, рассматривают Нигерию как хаб для усиления позиций на рынках других стран Западной Африки.

Особенности ведения бизнеса

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

Импортом замороженной рыбы в Нигерии занимается несколько крупных компаний, каждая из которых имеет своих поставщиков, собственную инфраструктуру для хранения и сбыта продукции, цепочку поставок импортных товаров. Для успешной организации экспорта в Нигерию необходимо выбрать одну из таких компаний в качестве ключевого партнера и проводника на рынке страны.

Потребительские привычки и предпочтения

В Нигерии, особенно в южных штатах, где сконцентрирован наибольший платежеспособный спрос, развита культура потребления рыбы. Сельдь (шава) и сардины (титус) занимают в кухне народов страны важное место и являются ингредиентами многих традиционных блюд.

Потребители в Нигерии предпочитают копченую и сушеную рыбу, часто ее добавляют в традиционные нигерийские супы. Сельдь, как правило, коптят в домашних условиях, промышленная переработка распространена в меньшей степени. Популярны также рыбные консервы из сардин, местное название которых (титус) происходит от одного из ключевых брендов консервированной рыбы.

Значительная часть рыбы, как местного производства, так и импортной, поставляемой в замороженном виде, реализуется на крупных рыбных рынках. Современная розница ориентирована преимущественно на наиболее обеспеченные группы населения в крупнейших городах. Для верного выбора канала сбыта необходимо правильно определить потенциального потребителя экспортруемого товара с учетом географического положения и уровня доходов целевых групп.

Географические особенности и ключевые рынки сбыта

Нигерия является крайне неоднородной с географической точки зрения страной. Крупнейшие агломерации, ключевые рынки сбыта и наиболее экономически развитые регионы расположены на юге. Там же сосредоточена большая часть местных производителей рыбы (как рыбаков, так и аквакультурных ферм).

В то же время северная часть страны является более консервативной, обладает меньшим потребительским потенциалом и имеет худшую транспортную доступность. Таким образом, наиболее привлекательные рынки сбыта расположены в южных штатах — это агломерации Лагоса, Порт-Харкорта, Абуджи, Ибадана и других крупных городов.

Высокая чувствительность к цене

Из-за небольших доходов выбор нигерийцами продуктов во многом обусловлен ценой. Потребительский рынок крайне чувствителен к колебаниям цен. При этом увеличение издержек, динамика курса найры и различные торговые барьеры могут привести к росту стоимости импортной продукции, что вызовет сдвиг потребительских предпочтений в сторону местной рыбы и альтернативных источников белка. Ценовой фактор — серьезная проблема для иностранных фирм, ведущих бизнес в Нигерии ввиду ограниченного потребительского потенциала.

Сельдь — одна из наиболее доступных видов рыбы, поэтому ее популярность в стране высока. Импортная замороженная рыба успешно конкурирует по цене с местной продукцией, что во многом определяет текущую структуру потребления морепродуктов в стране.

6.2. Отраслевые выставки и ярмарки

Название выставки	Место проведения	Даты проведения
<p>Halal Expo Nigeria</p> <p>Международная выставка халяльной продукции</p> <p>www.halalexponigeria.com</p>	<p>Лагос Landmark Centre</p>	29–31.08.2023
<p>Agritech West Africa</p> <p>Международная выставка – ярмарка сельскохозяйственной продукции</p> <p>www.agritechwestafrica.com</p>	<p>Аккра (Гана) Accra International Conference Centre</p>	19–21.03.2024
<p>Agro Food Nigeria</p> <p>Международная выставка – ярмарка сельскохозяйственной продукции</p> <p>www.agrofood-nigeria.com</p>	<p>Лагос Landmark Centre</p>	26–28.03.2024
<p>MEGA HoReCa</p> <p>Выставка индустрии гостеприимства</p> <p>www.megahorecanigeria.com</p>	<p>Лагос Landmark Centre</p>	21–23.05.2024
<p>Food & Beverage West Africa</p> <p>Международная выставка продуктов питания и напитков</p> <p>www.fab-westafrica.com</p>	<p>Лагос Landmark Centre</p>	11–13.06.2024

Особые экономические зоны





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

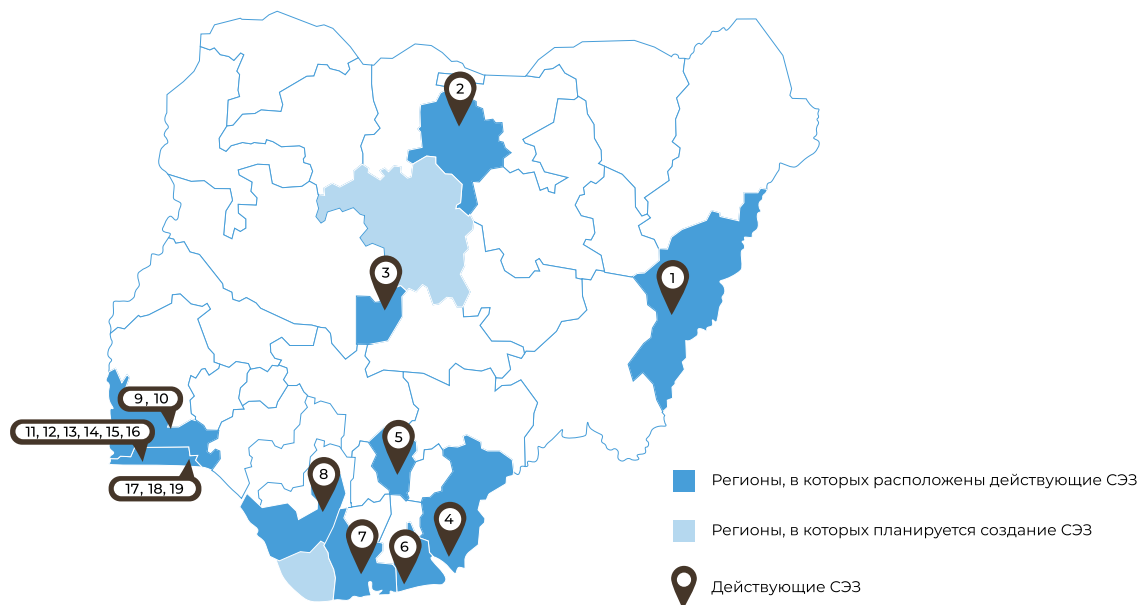
В стране функционируют 19 экономических зон и 27 проектов находятся в стадии разработки или строительства. Резиденты свободных экономических зон получают следующие преференции:

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

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



Рис. 18. Карта особых экономических зон Нигерии



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

Источник: www.nepza.gov.ng/free-zones/operational-zones/

Согласно правилам NEPZA ([закон № 63/1992](#)), ввоз замороженной рыбы и размещение мощностей по ее переработке разрешаются на территории всех особых экономических зон.

Крупнейшие действующие СЭЗ

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

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

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

**Особенности
ведения бизнеса**



8



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

Иерархия в бизнесе

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

Этикет приветствия

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

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

Деловой стиль

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

Подарки

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

Визитные карточки

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

Деловое общение

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

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



Планирование встречи

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

При планировании деловой встречи рекомендуется учитывать нерабочие праздничные дни.

Табл. 11. Государственные праздники Нигерии в 2023 г.

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

Преимущества и риски осуществления поставок



9

Содержание



9.1.

Преимущества

9.2.

Риски

9.1. Преимущества

Политические и торгово-экономические отношения России с Нигерией

За прошедшее десятилетие объемы товарооборота между Россией и Нигерией значительно выросли. Россия стала одним из ключевых поставщиков пшеницы в страну, был начат активный экспорт калийных удобрений. Нигерия вошла в число главных покупателей российской замороженной рыбы. Таким образом, опираясь на сложившиеся торгово-экономические связи, существуют перспективы дальнейшей реализации экспортных направлений, в которых Россия занимает устойчивые позиции в стране.

Потребительские предпочтения

Рыба и морепродукты играют значимую роль в национальной кухне Нигерии, в особенности в южных регионах страны. При этом сельдь как один из наиболее бюджетных видов рыбы пользуется большой популярностью у потребителей. В отличие от рыбных консервов, замороженная продукция на рынке Нигерии чаще всего не представлена под тем или иным брендом. Поэтому покупатели не выбирают рыбу исходя из приверженности к конкретному бренду, что упрощает для новых компаний возможности доступа на нигерийский рынок.

Перспективы увеличения спроса

Численность населения Нигерии растет высокими темпами, естественный прирост в стране в долгосрочной перспективе продолжится. По мере постепенного повышения благосостояния будет происходить сдвиг потребления в сторону животной продукции. В связи с этим потребительский рынок является крайне перспективным для поставщиков рыбы. В силу того, что сельдь и сардины (по сравнению с другими морепродуктами) — относительно недорогой источник белка, спрос на них будет расти, что открывает для потенциальных поставщиков крайне привлекательную экспортную нишу.

Зависимость от импорта рыбы и морепродуктов

Несмотря на активные попытки развития местного производства, Нигерия остается на первом месте в мире по импорту замороженной сельди и на четвертом — по импорту рыбы в целом. Уровень развития промышленного рыболовства в стране не позволяет полностью удовлетворить внутренний спрос.

Производство рыбы в основном осуществляется за счет кустарного рыболовства и аквакультуры. Вследствие невысокой производительности труда в мелкотоварном секторе потенциал опережающего замещения импорта рыбы и морепродуктов в Нигерии ограничен.

Устойчивые позиции России на рынке Нигерии

Россия является одним из ключевых поставщиков замороженной рыбы в Нигерию и ввозит продукцию по наиболее доступным ценам. Атлантическая сельдь считается более дорогой и качественной. Поэтому поставки тихоокеанской сельди (именно она экспортируется из России) направлены на менее платежеспособные рынки развивающихся стран.

В 2021 г. доля России в структуре импорта Нигерии составила 23,8% в натуральном и 14,9% в стоимостном выражении. За 2012–2021 гг. объемы поставок мороженых сардин и сельди из России в Нигерию выросли с 12,3 до 28,1 тыс. тонн. Наличие уже сложившихся связей российских производителей с нигерийскими компаниями-импортерами позволит новым участникам быстрее и проще выходить на весьма перспективный рынок Нигерии.

9.2. Риски

Конкуренция со стороны других экспортеров

Российским экспортерам нужно быть готовым к конкуренции, так как наряду с Россией значимыми поставщиками замороженных сардин и сельди в Нигерию являются Нидерланды и Норвегия. Производители из этих стран характеризуются транспортной и технической оснащенностью, налаженной цепочкой поставок и развитой инфраструктурой. Несмотря на относительно высокую стоимость экспортируемой продукции, они имеют репутацию надежных и конкурентоспособных поставщиков.

Текущая динамика покупательной способности населения

Несмотря на среднесрочные перспективы развития рынка за счет увеличения благосостояния населения, макроэкономическая конъюнктура на протяжении последних лет не способствовала активному развитию потребительского сектора в Нигерии. Темпы экономического развития страны зависят от динамики цен на углеводороды, которые составляют ключевую часть экспортной выручки.

Стоимость импортной продукции и объемы поставок из других стран в значительной мере определяются положением в нефтегазодобывающем секторе, обеспечивающем экономику страны иностранной валютой. Так, максимальные объемы ввоза рыбы в страну отмечались перед кризисом 2008 г. и в начале 2010-х гг., когда производство нефти в Нигерии находилось на пике. Текущие объемы добычи и экспорта углеводородов не способствуют росту потребительского потенциала в стране.

Внутриполитическая нестабильность

В некоторых районах Нигерии сохраняется межэтническая и межконфессиональная напряженность. В северной части страны периодически происходят обострения внутриполитических противоречий. Повышенные риски безопасности отмечают в ряде штатов на северо-востоке. Возможна эскалация конфликта в нефтедобывающих регионах юга. В связи с этим может быть затруднена доставка рыбной продукции, особенно морским транспортом. Поэтому при планировании выхода на рынок страны необходимо просчитывать подобные риски.

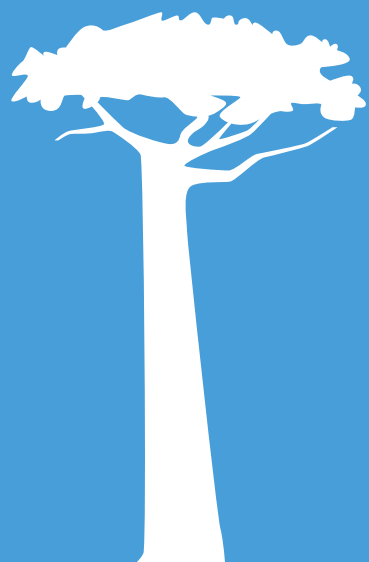
Политика протекционизма

Нигерия является членом ЭКОВАС, на территории которого действует единый внешний тариф. Однако страна не проводит последовательную политику либерализации торговли и международной экономической интеграции, нередко издавая протекционистские указы. Так, для импорта ряда товаров применяются запретительные тарифы, рассматриваемые как мера поддержки нигерийских производителей. Также принималось решение о квотировании импорта для его замещения внутренним производством. В целом рынок страны для иностранных производителей закрыт не был, однако риски ограничения поставок замороженной рыбы сохраняются.

Карта действий экспортера



10



Этап I — Подготовка к экспорту

- 1) Оцените готовность вашей компании к экспортной деятельности.
- 2) Определите конкурентные преимущества вашей продукции и компании (в том числе насколько цена вашей продукции конкурентна по сравнению с мировыми ценами).
- 3) Составьте список приоритетных целевых рынков.
- 4) Оцените соответствие вашей продукции требованиям целевого рынка (доступность рынка с точки зрения ветеринарного контроля; способность пройти проверки со стороны профильных органов и служб целевой страны, а также обеспечить регулярность поставок; возможности прохождения процедур лабораторных исследований продукции как в России, так и за рубежом).
- 5) Изучите ваш целевой рынок/рынки.
- 6) Проанализируйте варианты транспортировки продукции, логистики и сбыта.
- 7) Определите стратегию выхода на рынок.
- 8) Определите и выберите местных партнеров на целевом рынке.
- 9) Проведите повторную оценку своих возможностей и способности обслуживать рынок.
- 10) Подготовьте план экспорта продукции и выделите средства на его реализацию.

Этап II — Действия на территории России, которые необходимо предпринять для экспорта рыбной продукции в Нигерию

- 1) Аттестация предприятия в России:
 - регистрация предприятия в системах Россельхознадзора — ИС «Аргус» и ИС «Цербер» в качестве экспортера рыбной продукции в Нигерию;
 - регистрация складов для хранения экспортируемой рыбной продукции в ИС «Цербер»;
 - обследование предприятия комиссией Россельхознадзора и включение в реестр экспортеров рыбной продукции в Нигерию;

- исследования продукции в аккредитованной лаборатории в России на соответствие требованиям Нигерии к качеству и безопасности рыбной продукции;
- получение через ИС «Аргус» разрешения Главного государственного ветеринарного инспектора Российской Федерации на поставки рыбной продукции в Нигерию.

2) Сертификация продукции в Нигерии:

- получение в Департаменте рыболовства Министерства сельского, рыбного и лесного хозяйства Нигерии разрешения на импорт рыбной продукции;
- прохождение инспекции NAFDAC на соответствие предприятия требованиям GMP для пищевых производств (назначается на усмотрение комиссии NAFDAC в ходе сертификации продукции);
- регистрация в Федеральной налоговой службе для получения идентификационного номера налогоплательщика (ИНН) и действительного адреса электронной почты;
- оформление импортной декларации — формы М. Выбор банка для обработки электронной формы М и инициирования оформления отчета об оценке перед прибытием (PAAR);
- направление копии формы М грузоотправителю (поставщику), который связывается с международной аккредитационной фирмой Cotecna (поставщик лабораторных испытаний, сканирования груза и т.д.);
- получение сертификата SONCAP и подача заявки на получение отчета об оценке перед прибытием (PAAR) в системе единого окна;
- получение PAAR и таможенное оформление товара.

По итогам этапа II предприятие получает право поставки рыбной продукции в Нигерию.

Этап III — Таможенное оформление продукции

- 1) Регистрация экспортера в таможенных органах (при первой поставке).
- 2) Оформление ветеринарно-сопроводительной документации на экспорт в Нигерию: ветеринарное свидетельство формы № 4, на его основании оформляется международный экспортный ветеринарный сертификат формы 5d.

По итогам этапа III осуществляется вывоз продукции с территории России.

Полезные контакты

Информационные ресурсы и услуги АО «Российский Экспортный Центр»:

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

Запрос на поддержку экспортера в Минпромторг России:

https://minpromtorg.gov.ru/ministry/trade_mission/request_support_export/.

Контактная информация

11





Содержание

11.1.

Потенциальные партнеры

11.2.

Профильные организации

11.1. Потенциальные партнеры

Компания	Профиль	Контактная информация
AceFrozen Food	Импорт, оптовая торговля	Тел.: +234 1 700 7000, + 234 9 700 7002 E-mail: info@acefrozen.com Сайт: https://acefrozen.com
African Fish Company Nigeria Ltd	Оптовая торговля	Тел.: +234 816 672 6097
Keselash Nigeria Ltd	Оптовая торговля	Тел.: +234 806 548 8780
Solem Agro Ventures Ltd (часть конгломерата Sun Group)	Импорт, оптовая торговля	Тел.: +234 01 631 1700, +234 08 05869 8899 E-mail: info@sungroupe.com Сайт: https://sungroupe.com/frozen-fish-division
SIC LTD (структурное подразделение ливанской SICOM Group)	Импорт, оптовая торговля	Тел.: +234 701 329 3208 Сайт: https://clck.ru/35Fquw
Primlaks Frozen Food Products Ltd	Импорт, оптовая торговля	Тел.: +234 709 812 0000, +234 1 462 7070 E-mail: info@primlaks.com Сайт: www.primlaks.com/contact.php
Joma Frozen Food Products Ltd	Импорт, оптовая торговля	Тел.: +234 53 251 468
Intra Fisheries Nigeria Ltd	Импорт, оптовая торговля	Тел.: +234 809 992 7070
United Fisheries Ltd	Импорт, производство	Тел.: +234 83 234 832
Stallion Group	Импорт, оптовая торговля	E-mail: contact@stalliongroup.com Сайт: https://stalliongroup.com/contact-us

11.2. Профильные организации

Организация	Контактная информация
<p>Федеральное министерство сельского хозяйства и развития сельских районов</p> <p>Federal Ministry of Agriculture and Rural Development</p>	<p>Адрес: Capital Road, Area 11, Abuja Тел.: +234 803 000 000 E-mail: info@fmard.gov.ng Сайт: www.fmard.gov.ng</p>
<p>Федеральное министерство здравоохранения</p> <p>Federal Ministry of Health</p>	<p>Адрес: Federal Secretariat Complex, Phase III, Shehu Shagari Way, Central Business District, Abuja E-mail: info@health.gov.ng Сайт: www.health.gov.ng</p>
<p>Национальное агентство по регистрации и контролю пищевых продуктов и лекарственных препаратов</p> <p>National Agency for Food and Drug Administration and Control</p>	<p>Адрес: AFDAC Corporate Headquarters, Plot 2032, Olusegun, Obasanjo Way, Zone 7, Wuse, Abuja Тел.: +234 1 460 9750 E-mail: nafdac@nafdac.gov.ng Сайт: www.nafdac.gov.ng</p>
<p>Федеральное министерство промышленности, торговли и инвестиций</p> <p>Federal Ministry of Industry, Trade and Investment</p>	<p>Адрес: Old Secretariat, Area 1 Garki, Abuja Тел.: info@fmiti.gov.ng Сайт: http://nid.fmiti.gov.ng</p>
<p>Таможенная служба Нигерии</p> <p>Nigeria Customs Service</p>	<p>Адрес: Abidjan Street, Wuse, P.M.B. 26, Zone 3, Abuja — FCT Тел.: +234 703 789 1156 E-mail: info@customs.gov.ng Сайт: www.customs.gov.ng</p>
<p>Нигерийская ассоциация торговых, промышленных, горнодобывающих и сельскохозяйственных палат</p> <p>Nigerian Association of Chambers of Commerce, Industry, Mines and Agriculture</p>	<p>Адрес: National Secretariat, 8A Oba Akinjobi Way, Ikeja-GRA, Lagos Тел.: +234 811 887 7562 E-mail: info@naccima.com Сайт: www.naccima.com</p>

**Государственная
поддержка экспорта
продукции АПК**

12





Действующие меры господдержки

Программа льготного кредитования

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

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

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





Отрасли: все отрасли

Компетентные органы: Минсельхоз России и РОУ АПК

Регулирование: [постановление Правительства Российской Федерации от 26.04.2019 № 512](#)

Программа создания и модернизации объектов АПК

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

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

Компетентные органы: Минсельхоз России и РОУ АПК

Регулирование: [постановление Правительства Российской Федерации от 12.02.2020 № 137](#)

Программа льготного лизинга оборудования

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

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













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

Компетентные органы: Минсельхоз России

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

Программа компенсации затрат на транспортировку продукции АПК

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















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

Компетентные органы: Минсельхоз России и АО «РЭЦ»

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

Программа компенсации затрат на сертификацию продукции АПК на внешних рынках

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

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

Компетентные органы: Минсельхоз России и АО «РЭЦ»

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

Программа продвижения продукции АПК на внешние рынки

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

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

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

Отрасли: все отрасли

Компетентные органы: АО «РЭЦ»

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

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

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

Отрасли: все отрасли

Компетентные органы: Минпромторг России и АО «РЭЦ»

Регулирование: [постановление Правительства Российской Федерации от 28.12.2020 № 2316](#)

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

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

Отрасли: все отрасли

Компетентные органы: Минпромторг России и АО «РЭЦ»

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

Полезная информация на сайте Агроэкспорта

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



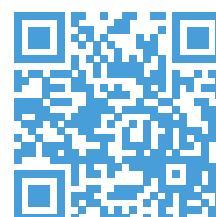
[Господдержка](#) — в разделе собрана информация о действующих мерах господдержки для российских сельхозпроизводителей и подробные инструкции по участию в каждой из представленных программ.



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



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



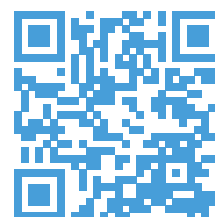
[Барьеры](#) — постоянно обновляемая база данных по статусу доступа российской продукции на зарубежные рынки.



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



[Новости](#) — самые актуальные новости аграрного экспорта, а также дайджесты российских и зарубежных СМИ.



Мы в социальных сетях:

Вконтакте: <https://vk.com/aemcx>

Telegram: www.t.me/mcxae

Яндекс Дзен: www.zen.yandex.ru/id/5ddd1a7cd8a5147cefe9d66c

Связаться с нами:

Сайт: www.aemcx.ru

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

Почта: info@aemcx.ru

Вконтакте: <https://vk.com/aemcx>

