

Экспортный гид

Молоко сухое



Нигерия



Экспортный гид

Молоко сухое



Нигерия

Гид создан при участии:



СОЮЗМОЛОКО

Национальный союз
производителей молока

Предисловие

В данном экспортном гиде рассматривается рынок сухого молока в Нигерии. Это страна с быстрорастущим населением, где потребление молока стабильно увеличивается и спрос на молочные продукты примерно на 75% покрывается за счет импорта.

Успешный экспорт сухого молока в Нигерию требует тщательно разработанной стратегии с учетом следующих аспектов:

- текущих и возникающих тенденций и их влияния на рынок сухого молока;
- использования торгово-распределительной сети: оптовой, традиционной розничной, интернет-торговли и пр.;
- особенностей доступа на рынок Нигерии с точки зрения требований к производителям и продукции, а также специфики импорта молочной продукции;
- особенностей таможенных процедур;
- специфики организации экспортных поставок;
- особенностей ведения бизнеса в Нигерии.

Экспортный гид разработан как подробное руководство для российских компаний, которые рассматривают возможность экспорта сухого молока в Нигерию.

© ФГБУ «Федеральный центр развития экспортного агропромышленного комплекса Российской Федерации», 2020.

© 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.



Министерство
сельского хозяйства
Российской Федерации

АГРОЭКСПОРТ

Оглавление

Резюме	5
Список сокращений.....	6
Введение	9
1. Краткий обзор — Нигерия	12
1.1. Экономические тенденции	14
1.2. Демографические тенденции	17
1.3. Влияние тенденций на рынок сухого молока	21
2. Обзор рынка сухого молока в Нигерии	23
2.1. Объем и динамика рынка	25
2.2. Импорт сухого молока.....	32
2.3. Конкурентная среда и участники рынка	40
2.4. Торгово-распределительная сеть.....	44
3. Допуск на рынок	49
3.1. Допуск российских компаний к экспорту в Нигерию	51
3.2. Требования к продукции.....	63
3.3. Требования к упаковке и маркировке	66
3.4. Сертификация продукции	68
3.5. GMP инспекция предприятия.....	73
4. Особенности таможенных процедур.....	76
4.1. Действующие таможенные процедуры в России	78
4.2. Особенности таможенных процедур в Нигерии	90
5. Барьеры входа на рынок	95
5.1. Тарифные барьеры.....	97
5.2. Нетарифные барьеры.....	99
6. Организация экспортных поставок	101
6.1. Логистика	103
6.2. Формы присутствия на рынке.....	108
6.3. Защита интеллектуальной собственности.....	110
7. Особые экономические зоны	111
8. Особенности ведения бизнеса	117
9. Преимущества и риски осуществления поставок	124
9.1. Преимущества.....	126
9.2. Риски.....	126
10. Отраслевые выставки и ярмарки.....	127

Оглавление

11. Карта действий экспортера.....	130
12. Контактная информация.....	134
12.1. Список потенциальных партнеров.....	136
12.2. Список профильных организаций.....	138
13. Государственная поддержка экспорта продукции АПК	140
Приложение №1. Правила маркировки в Нигерии	145
Приложение №2. Формы и образцы документов для экспорта	156
Приложение №3. 10 шагов при подготовке к экспорту	170

Резюме

- В Нигерии проживает почти 196 млн человек. Это страна с молодым населением, численность которого стабильно растет. На фоне роста населения повышается спрос на молоко и молочные продукты.
- Национальные производители не справляются с растущим спросом. Их продукция покрывает не более 34% общего уровня потребления молока в стране. Прогнозируется дальнейшее увеличение разрыва между спросом и предложением на данном рынке.
- Несмотря на меры государственной поддержки, развитие молочного животноводства сталкивается с многочисленными трудностями из-за недостатка животных с высоким генетическим потенциалом, плохих условий их содержания, нехватки кормов, низкой продуктивности, неэффективности холодильной логистики, неразвитости дорог и системы энергоснабжения. При этом в обозримом будущем решение этих проблем не предвидится.
- Импорт позволяет сократить дисбаланс между внутренним спросом и производством молока в стране. В 2019 г. Нигерия импортировала 145 тыс. тонн сухого молока на общую сумму 314 млн долл. США, что на 21% в натуральном и на 15% в стоимостном выражении больше 2018 г. В структуре импорта сухого молока 61% приходится на сухое цельное молоко (СЦМ) и 39% — на сухое обезжиренное молоко (СОМ).
- Основными странами-экспортерами сухого молока в Нигерию являются Новая Зеландия (25% в стоимостном импорте сухого молока Нигерии), Германия (19%), Ирландия (15%), Нидерланды (14%), Бельгия (7%).
- Крупнейшим производителем молочной продукции и поставщиком сухого молока в Нигерию является нидерландская компания FrieslandCampina (с долей розничного рынка более 50%), за ней следуют Dano Milk датской компании Arla и южноафриканская компания Promasidor.
- В феврале 2020 г. разрешение на импорт получили только шесть компаний: FrieslandCampina, Promasidor, Nestlè Nigeria PLC, Chi Limited, Integrated Dairies Limited, TG Arla Dairy Products Limited.
- На рынке есть перспективы роста спроса, но импорт строго регулируется и ограничивается, поэтому осуществление поставок возможно лишь в рамках партнерства или соглашения с одним из шести специмпортеров.

Список сокращений

Список англоязычных сокращений

ADB	Authorised Dealer Bank — авторизованный дилерский банк
AfCFTA	African Continental Free Trade Area — Африканская континентальная зона свободной торговли
CBN	Central Bank of Nigeria — Центральный банк Нигерии
CIF	Cost, Insurance and Freight — стоимость, страхование и фрахт
DVPCS	Department of Veterinary and Pest Control Services — Департамент по ветеринарии и контролю за пестицидами
FMARD	Federal Ministry of Agriculture and Rural Development — Федеральное министерство сельского хозяйства и развития сельских районов Нигерии
GMP	Good Management Practice — надлежащая производственная практика
HoReCa	Hotel — Restaurant — Catering — гостиничное хозяйство/ресторанный бизнес/общественное питание (кейтеринг)
HS	Harmonized System — Гармонизированная система описания и кодирования товаров
MAN	Manufacturers Association of Nigeria — Ассоциация производителей Нигерии
MITI	Ministry of Industry, Trade and Investment — Министерство промышленности, торговли и инвестиций Нигерии
MIPRO	Manufactured Imports and Investment Promotion Organization — Организация по продвижению промышленного импорта и инвестирования
MRL	Maximum Residue Limit — максимально допустимый уровень (МДУ)
NAFDAC	National Agency for Food and Drug Administration and Control — Национальное агентство по регистрации и контролю пищевых продуктов и лекарственных препаратов
NCS	Nigeria Customs Service — Таможенная служба Нигерии
NEPC	Nigerian Export Promotion Council — Совет Нигерии по содействию экспортту
NEPZA	Nigeria Export Processing Zones Authority — Управление по особым экспортным зонам Нигерии

Список сокращений

NEXIM	Nigerian Export-Import Bank — Нигерийский экспортно-импортный банк
NPA	Nigerian Ports Authority — Управление портов Нигерии
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development — Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР)
PAAR	Pre-Arrival Assessment Report — Отчет об оценке перед прибытием
SGD	Single Good Declaration — единая товарная декларация
SON	Standard Organisation of Nigeria — Нигерийская организация по стандартизации
USFDA	United States Food and Drug Administration — Управление по санитарному надзору за качеством пищевых продуктов и медикаментов
WGI	World Government Indicators — индикаторы качества государственного управления
WTO	World Trade Organization — Всемирная торговая организация (ВТО)

Список русскоязычных сокращений

АПК	Агропромышленный комплекс
ВВП	Валовой внутренний продукт (Gross domestic product — GDP)
ГТД	Грузовая таможенная декларация
ЕАЭС	Евразийский экономический союз
ЕВТ	Единый внешний тариф
ЗСТ	Зона свободной торговли (Free Trade Zone — FTZ)
КРС	Крупный рогатый скот
ЛПХ	Личное подсобное хозяйство
МВФ	Международный валютный фонд
НДС	Налог на добавленную стоимость
ОЭЗ	Особая экономическая зона

Список сокращений

ПИИ	Прямые иностранные инвестиции
СОМ	Сухое обезжиренное молоко
СПК	Соглашение о повышении конкурентоспособности
СЦМ	Сухое цельное молоко
ТН ВЭД	Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности
УСН	Упрощенная система налогообложения
ФАО	Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН
ФНС России	Федеральная налоговая служба Российской Федерации
ЭКОВАС	Экономическое сообщество стран Западной Африки

Введение



Информация о Нигерии

Нигерия — государство в Западной Африке на побережье Гвинейского залива. Страна граничит на западе с Бенином, на севере — с Нигером, на северо-востоке — с Чадом, на востоке — с Камеруном. По численности населения Нигерия превосходит все остальные африканские страны, а также является ведущим производителем нефти на континенте.

Общая информация (2018 г.)

ВВП в текущих ценах: 397,3 млрд долл. США

Рост ВВП: 1,9%

ВВП на душу населения в текущих ценах: 2 028,2 долл. США

Индекс потребительских цен: 12,1%

Использованные прямые иностранные инвестиции: 2,0 млрд долл. США

Расходы домашних хозяйств на конечное потребление: 304,2 млрд долл. США

Темп роста добавленной стоимости в промышленности: 1,9%

Население: 195,9 млн человек

Площадь страны: 910,8 млн км²

Крупнейшие города: Абуджа, Лагос, Кано, Ибадан, Кадуна, Порт-Харкорт

Урбанизация: 50,3%

Основные импортные товары: нефть и нефтепродукты, реакторы ядерные, суда и лодки, средства наземного транспорта, электрические машины и оборудование

Основные экспортные товары: нефть и нефтепродукты, суда, лодки, какао, масличные семена и плоды, фрукты и орехи

Общий объем импорта: 36,5 млрд долл. США

Общий объем экспорта: 52,9 млрд долл. США

Источник: Всемирный банк, ITC Trade Map.

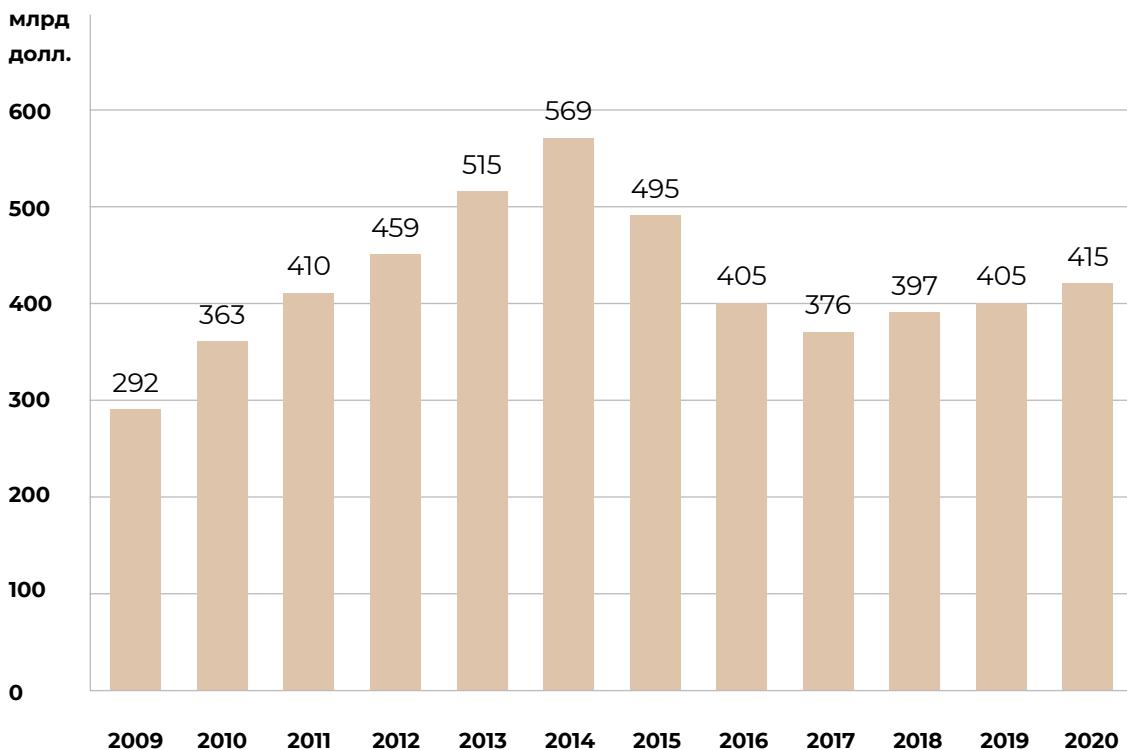
Краткий обзор — Нигерия



1.1. Экономические тенденции

С начала 21 века в Нигерии наблюдается стремительный экономический рост. Темпы развития экономики достигли пика в 2014 г., когда ВВП в текущих ценах составил 569 млрд долл. США. После пиковой фазы наступила глубокая рецессия с резким сокращением ВВП. В 2017 г. ВВП сократился на 33,9% по сравнению с максимальным значением в 2014 г. и составил 376 млрд долл. США.

Рис. 1. Динамика ВВП Нигерии (в текущих ценах), 2009–2020 гг., млрд долл. США



Источник: Всемирный банк.

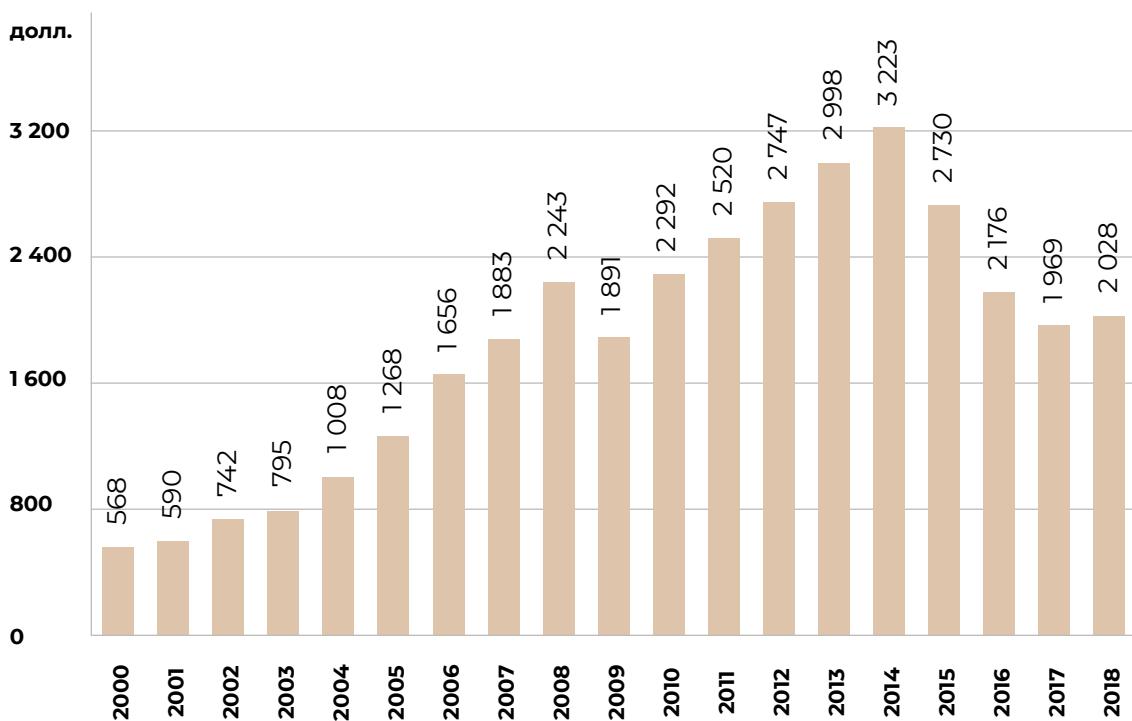
В период 2015–2017 гг. к экономическому спаду в Нигерии привело падение цен на нефть (со 115 долл. США за баррель в 2014 г. до 31 долл. США за баррель в январе 2016 г.). Экспорт нефти обеспечивает более 60% бюджетных поступлений и 90% валютной выручки. Снижение государственных доходов и доступности иностранной валюты негативно повлияло на трейдинговые и торговые компании, которые проводили операции в валюте. На фоне экономического спада также снизилась покупательная способность большинства нигерийских потребителей.

В 2018 г. начался экономический рост, и ВВП Нигерии увеличился на 5,7% до 397 млрд долл. США. Ситуация стабилизируется. Экономика постепенно восстанавливается. В 2019 г. рост ВВП составил почти 2% за счет увеличения потребительской активности домохозяйств в результате повышения минимальной заработной платы. Тем не менее рост рыночной активности сдерживается

проблемами энергоснабжения, высоким уровнем безработицы и инфляции в стране, а также нестабильностью и подавленным состоянием мировой экономики.

В 2017 г. ВВП на душу населения сократился на 40% до 1 969 долл. США против максимального значения 3 223 долл. США в 2014 г. ВВП на душу населения в 2018 г. вырос на 3% по сравнению с уровнем 2017 г. и достиг 2 028 долл. США.

Рис. 2. Динамика ВВП на душу населения Нигерии (в текущих ценах), 2000–2018 гг., долл. США



Источник: Всемирный банк.

В структуре ВВП, по оценочным данным на 2016–2017 гг., доля сельского хозяйства составила 21,1%, доля промышленности — 22,5% и сферы услуг — 56,4%¹.

В Нигерии экономика смешанного типа, характеризующаяся средним уровнем дохода на душу населения, развивающимся рынком, наращиванием производственных мощностей и расширением секторов промышленности, финансов, сферы услуг и развлечений, коммуникаций и технологий. Нигерия является ведущей экономикой континента. Ее возрождающийся производственный сектор стал крупнейшим в Африке в 2013 г. и в настоящее время обеспечивает большинство товаров и услуг на западноафриканском рынке.

¹<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/214.html>

Нигерия столкнулась с проблемой роста безработицы. В 2006–2018 гг. средний уровень безработицы составил 12,3% с максимальным значением 23,1% в III квартале 2018 г. и историческим минимумом 5,1% в IV квартале 2010 г.²

Безработица сопровождается высоким уровнем инфляции. В 2019 г. уровень потребительской инфляции составил 11,6%, а уровень продовольственной инфляции — 14,1%. Перед снижением до текущего уровня показатель инфляции вырос с 8,1% в 2014 г. до 16,5% в 2017 г.

В октябре 2019 г. президент Нигерии Мухаммаду Бухари представил бюджет на 2020 г. с рекордной суммой 10,33 трлн найр (33,8 млрд долл. США). В новом бюджете повышается ставка НДС (с 5% до 7,5%) и предлагается ряд новых мер: введение «единого окна» для упрощения таможенных процедур; ускорение таможенного оформления для грузов и судов; увеличение количества лицензий для строительства современных терминалов в существующих морских портах (особенно за пределами Лагоса).

Внешняя торговля

Положительное сальдо торгового баланса Нигерии сократилось до 6,2 млрд долл. США в 2019 г. против 16,4 млрд долл. США в 2018 г. В 2010–2019 гг. среднегодовой размер сальдо торгового баланса составил 35,9 млрд долл. США с максимальным показателем в 107,3 млрд долл. США в 2012 г. и рекордно низким в -1,1 млрд долл. США в 2016 г. Положительное сальдо обусловлено экспортом сырьевых товаров (нефти и природного газа). Вместе с тем страна является крупным импортером широкого перечня промышленных товаров, сырья, сельскохозяйственной продукции, твердых полезных ископаемых и пр.

Табл. 1. Внешняя торговля Нигерии, 2012–2019 гг., млрд долл. США

Показатель	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Импорт	35,9	44,1	44,7	33,8	35,9	28,8	36,5	47,4
Экспорт	143,2	89,5	98,8	48,5	34,8	41,0	52,9	53,6
Сальдо торгового баланса	107,3	45,4	54,1	14,7	-1,1	12,2	16,4	6,2

Источник: ITC Trade Map.

² Национальное бюро статистики Нигерии.

Основные статьи экспорта в 2019 г.: нефть (46,7 млрд долл. США); суда и лодки (3,2 млрд долл. США); трубы гибкие (2,1 млрд долл. США); какао (0,3 млрд долл. США); семена масличных культур (0,3 млрд долл. США); удобрения (0,2 млрд долл. США); фрукты и орехи (0,1 млрд долл. США).

Основные статьи импорта в 2019 г.: машины и оборудование (9,0 млрд долл. США); нефть (7,4 млрд долл. США); транспортные средства (5,6 млрд долл. США); электрические машины и оборудование (3,7 млрд долл. США); оптические инструменты и аппараты (3,4 млрд долл. США).

Импорт продукции АПК Нигерии в 2019 г. составил 4,9 млрд долл. США, что на 20% выше 2018 г. При этом экспорт сельхозпродукции наоборот сократился до 1,0 млрд долл. США (-8% к 2018 г.).

Структура импорта продукции АПК в 2019 г.: пшеница (1,3 млрд долл. США); рыба мороженая (0,6 млрд долл. США); сахар тростниковый (0,5 млрд долл. США); сухое и сгущенное молоко и сливки (0,3 млрд долл. США); спирт этиловый (0,2 млрд долл. США).

Структура экспорта продукции АПК в 2019 г.: какао (0,3 млрд долл. США); семена масличные (0,3 млрд долл. США); орехи (0,1 млрд долл. США); табак (0,1 млрд долл. США).

В августе 2019 г. президент Мухаммаду Бухари отдал приказ Центральному банку Нигерии блокировать заявки на иностранную валюту от импортеров продовольствия с целью стимулирования развития сельского хозяйства в самой густонаселенной африканской стране. В феврале 2020 г. Центральный банк Нигерии издал постановление о выдаче разрешений на импорт сухого молока только шести компаниям (специмпортерам), которые участвуют в программе развития молочной промышленности и ее товаропроводящей инфраструктуры. Эта мера была принята в продолжение политики, начатой президентом после прихода к власти в 2015 г., когда был введен запрет на валютные расчеты по импортным операциям в отношении нескольких десятков наименований товаров, включая основной продукт питания — рис. Своей политикой государство оказывает прямое влияние на объемы импорта. Цены на продукцию растут из-за продовольственной нестабильности в основных сельскохозяйственных районах страны.

1.2. Демографические тенденции

Численность населения Нигерии в 2018 г.³ составила 195,9 млн человек (на 2,6% выше, чем в 2017 г.). В стране наблюдается стабильно высокая рождаемость, прирост населения, повышение уровня урбанизации (50,3% городского населения).

³ Всемирный банк.

Краткий обзор — Нигерия

Табл. 2. Демографические показатели и прогноз по Нигерии до 2040 г.

Год	Население (млн чел.)	Изменение за год (%)	Средний возраст	Коэффициент рождаемости	Плотность населения (чел./км ²)	Доля городского населения (%)	Численность городского населения (млн чел.)
2000	122,3	2,53%	17,9	6,17	134	34,9%	42,6
2005	138,9	2,58%	18,0	6,05	152	39,1%	54,3
2010	158,5	2,68%	17,9	5,91	174	43,5%	69,0
2015	181,1	2,71%	17,9	5,74	199	47,8%	86,7
2020	206,1	2,62%	18,1	5,42	226	52,0%	107,1
2025	233,3	2,51%	18,5	5,42	256	55,8%	130,3
2030	263,0	2,42%	19,1	5,42	289	59,4%	156,3
2035	295,0	2,32%	19,9	5,42	324	62,7%	184,9
2040	329,1	2,21%	20,7	5,42	361	65,7%	216,1

Источник: ООН, Отдел народонаселения Департамента по экономическим и социальным вопросам <https://population.un.org/wpp/>

В Нигерии прогнозируется рост населения и урбанизации: к 2040 г. численность населения превысит 329 млн человек, а уровень урбанизации достигнет 65,7%.

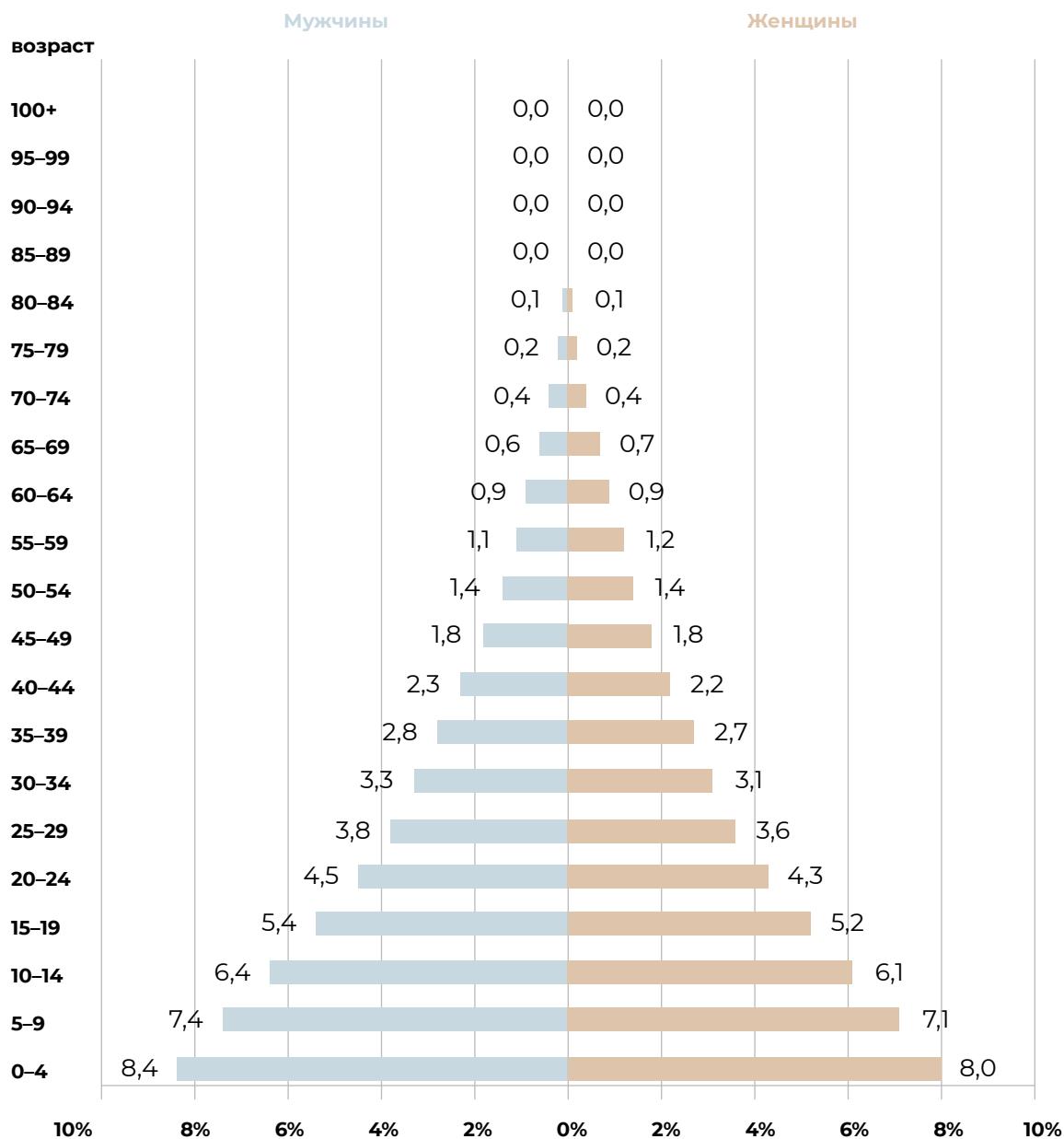
Трудоспособное население (в возрасте от 15 до 64 лет) на данный момент составляет 56 млн человек (54% от всего населения страны). Свыше 36% занято в сельском хозяйстве.

Половозрастная пирамида Нигерии представляет собой типичную структуру населения страны с молодым населением и медианным возрастом всего 17,9 лет.



Краткий обзор — Нигерия

Рис. 3. Половозрастная пирамида населения Нигерии, 2019 г., возраст, %



Источник: <https://www.populationpyramid.net>

В Нигерии есть ряд крупных городов. В таблице ниже приведены 10 крупнейших по численности городов страны.

Краткий обзор — Нигерия

Табл. 3. Топ-10 крупнейших городов Нигерии (включая агломерации), 2015 г., тыс. человек

№	Город	Население
1	Лагос	21 000,0
2	Кано	3 550,0
3	Ибадан	3 160,0
4	Абуджа	3 000,0
5	Бенин-Сити	1 147,2
6	Илорин	908,5
7	Джос	873,9
8	Кадуна	760,1
9	Энугу	722,7
10	Варри	557,4

Источник: <https://www.worldatlas.com/articles/biggest-cities-in-nigeria.html>

Конфессиональный состав населения Нигерии: мусульмане-сунниты (42,5%), христиане-протестанты (32,3%) и католики (10,9%)⁴.

⁴ Статистика WorldAtlas.

1.3. Влияние тенденций на рынок сухого молока

Наряду с экономическим подъемом, тенденции урбанизации и роста численности населения способствовали увеличению потребления молока. По мере восстановления ВВП молочные продукты становятся более доступными для большей части населения, особенно городского. Для удовлетворения внутреннего спроса молочной отрасли требуются существенные инвестиции в модернизацию производства и оптимизацию товаропроводящей сети. Соответственно, имеется большой потенциальный спрос на импортную продукцию.

Вместе с тем с 2015 г. проводится политика импортозамещения, которая повышает требования к производителям и создает препятствия для импорта, параллельно стимулируя предприятия поддерживать местное производство молока. Так, правительство страны ужесточило регулирование рынка молочной продукции в феврале 2020 г., выдав разрешение на импорт только тем шести компаниям, которые участвуют в программе развития национальной молочной промышленности. Данная программа направлена на снижение зависимости от импорта за счет увеличения объемов производства и переработки внутри страны. Таким образом, происходит постепенное сужение возможностей для экспорта молочной продукции в Нигерию.

Один из специмпортеров молочной продукции в Нигерию, датско-шведский концерн Arla Foods, планирует долгосрочное партнерство по устойчивому развитию молочной отрасли посредством содействия 1 000 мелким фермерским хозяйствам в повышении рентабельности и конкурентоспособности.

Рис. 4. Инициативы концерна Arla по поддержке молочной отрасли Нигерии

1

Оценка прав человека (ноябрь 2015 г.)

Специалисты Arla провели детальный анализ цепочки добавленной стоимости молока в Нигерии. Были опрошены многие НКО, НИИ, представители правительства, ООН, торговых компаний и предприятий. В результате был опубликован доклад на 70 страниц с оценкой ситуации с правами человека и рекомендациями по поддержке молочной промышленности.

2

Соглашение о намерениях (февраль 2016 г.)

При содействии министра иностранных дел Дании Кристиана Йенсена генеральный директор Arla Стин Хадсберг и директор по связям с общественностью Каспер Тормод Нильсен подписали Соглашение о намерениях с министром сельского хозяйства Нигерии Ауду Огбе в целях поддержки развития молочной промышленности.

3

Фермерский тур по Дании при поддержке Министерства сельского хозяйства Дании (апрель 2016 г.)

Arla приняла делегацию Минсельхоза Нигерии во время посещения датских молочных ферм, встреч с переработчиками, производителями и местными властями.

4

Полевое исследование молочных ферм (июнь 2016 г.)

Получив конкурентное финансирование от Министерства иностранных дел Дании, Arla организовала ознакомительный тур по пастбищам Фулани и открыла там pilotные фермы. В Министерстве сельского хозяйства и развития сельских районов был проведен семинар с выступлениями специалистов Arla по вопросам молочного животноводства и производства.

5

Протокол о намерениях с Министерством сельского хозяйства
(февраль 2016 г.)

Стин Хадсберг и Каспер Тормод Нильсен подписали Протокол о намерениях с министром сельского хозяйства Нигерии Ауду Огбе в целях поддержки развития молочной промышленности.

6

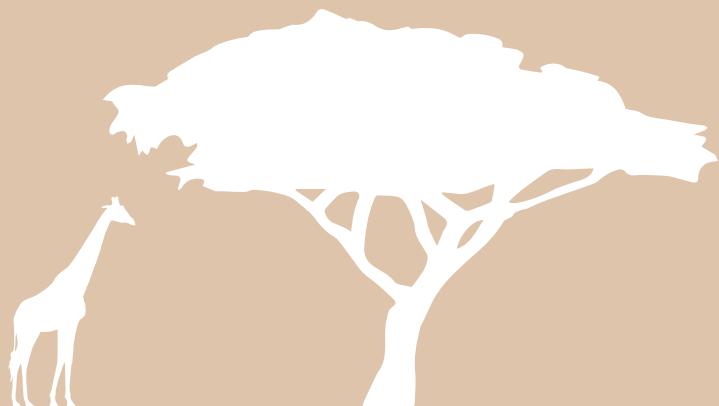
Путь развития молочной отрасли (ноябрь 2016 г.)

Arla совместно с датской организацией сельского хозяйства и продовольствия CARE и компанией Reseau Bilattal Maroobe организовала первый форум для предприятий молочной отрасли в Западной Африке. Более 60 участников из Нигерии, Нигера, Чада, Сенегала, Буркина-Фасо, Мавритании и Дании, представители госучреждений, частных и общественных организаций активно обсуждали перспективы развития молочной отрасли в регионе.

Обзор рынка сухого молока в Нигерии



Содержание



2.1.

Объем и динамика рынка

2.3.

Конкурентная среда
и участники рынка

2.2.

Импорт сухого молока

2.4.

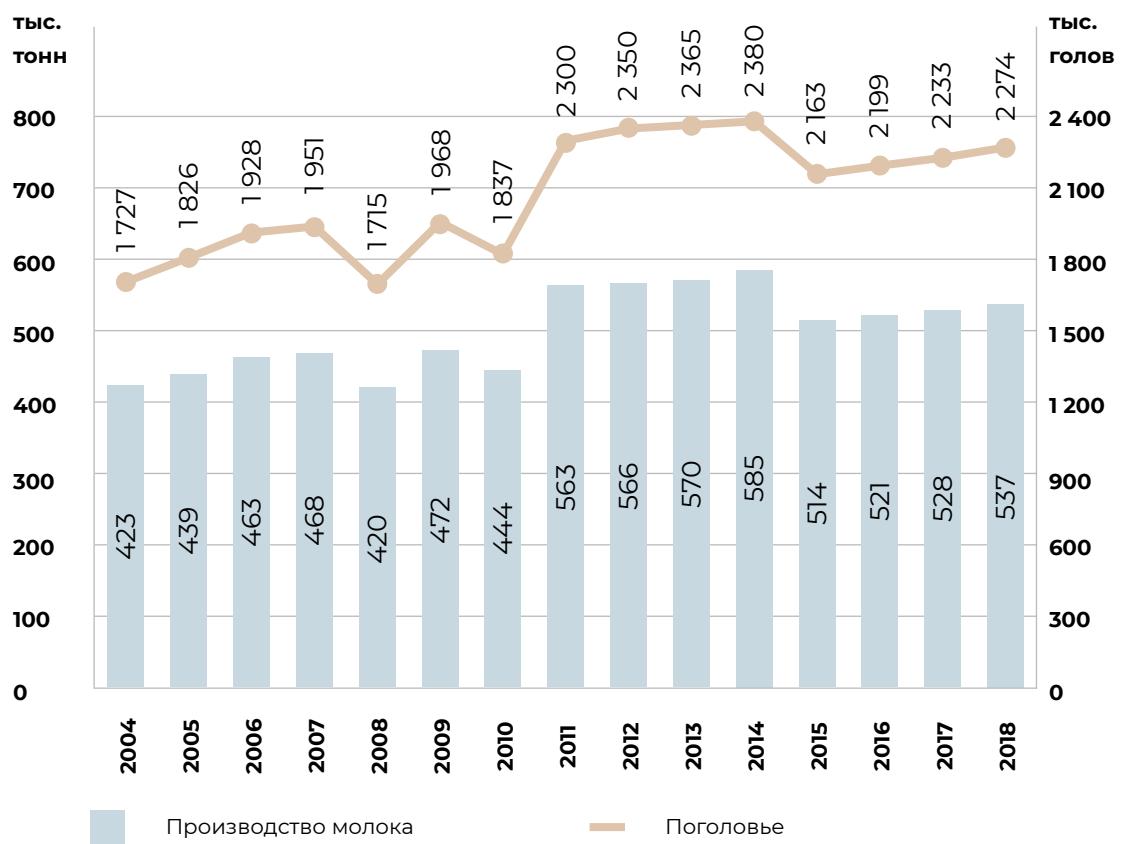
Торгово-распределительная сеть

2.1. Объем и динамика рынка

Производство

В Нигерии насчитывается порядка 2,3 млн молочных коров. Валовой надой молока составляет около 537 тыс. тонн в год. Цепочка добавленной стоимости молочных продуктов фрагментирована и неэффективна, а молочная продуктивность крайне низкая.

Рис. 5. Поголовье дойных коров и производство молока в Нигерии, 2004–2018 гг.



Источник: <https://sahelcp.com>

В Нигерии существует три системы производства молока: пастбищная, полуинтенсивная (пригородная) и интенсивная (промышленная). Скотоводы и мелкие пригородные фермеры производят самую большую часть сырого молока. Однако основной объем их продукции (около 95%) предназначен для собственного потребления или переработки в традиционные молочные продукты, такие как простокваша «ноно» (nono) и сыр «май шану» (mai shanu), которые затем реализуются на уличных рынках⁵.

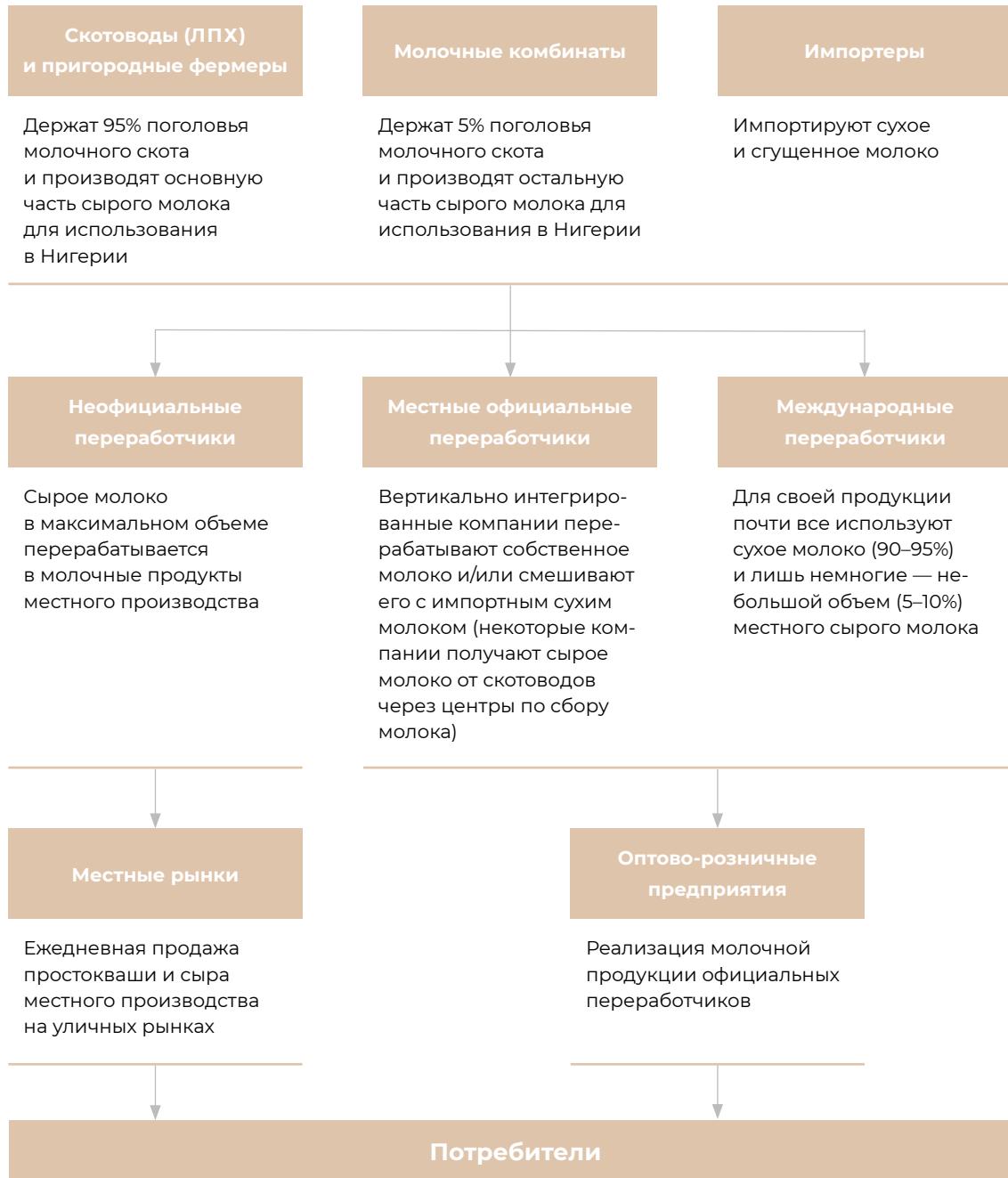
Малая часть (5%) фермерского молока может поступать в вертикально интегрированные молочные компании (комбинаты), которые закупают сырое молоко у местных мелких скотоводов. Молочные компании держат около 5% от общего стада молочного скота. Они производят и перерабатывают собственное молоко с небольшим объемом закупаемого в питьевое молоко или молочные продукты.



⁵ Sahel Consulting, The Nigerian Dairy Sector, Volume 20, February 2019, p. 3.

Обзор рынка сухого молока в Нигерии

Рис. 6. Молочный рынок Нигерии



Источник: www.sahelcp.com

Официальный (организованный) рынок молочной продукции в основном контролируется транснациональными компаниями в составе европейских молочных концернов, таких как FrieslandCampina WAMCO (FCW) и Arla, и такими корпорациями, как PZ Wilmar (Nutricia), Fan Milk, Promasidor и CHI. Крупные компании импортируют напрямую или закупают почти все сухое и сгущенное молоко у импортеров, затем восстанавливают его в питьевое молоко или перерабатывают в молочные продукты. FrieslandCampina WAMCO (FCW) и Arla активизировали свои усилия по получению местного сырья и теперь для производства йогурта используют свежее молоко. Более подробная информация о ключевых играчах местного рынка приведена в разделе 2.3. «Конкурентная среда и участники рынка».

Производство молока в Нигерии осложняется недостатком животных с высоким генетическим потенциалом, плохими условиями их содержания, нехваткой кормов, низкой продуктивностью, неэффективностью холодильной логистики, неразвитостью дорог и системы энергоснабжения. Решений этих важных для развития молочной отрасли вопросов в ближайшем будущем не предвидится.

Из-за многочисленных проблем продукция местных ЛПХ и молочных комбинатов уступает по цене и качеству импортному сухому молоку. Нигерия испытывает острый дефицит молока, и средние цены на него в 2–3 раза выше, чем в странах с высокой конкурентоспособностью молочного производства. В силу дефицита сырого молока в Нигерии нет ни производства сухого молока, ни предпосылок для создания предприятий с сушильными установками. Согласно сельскохозяйственному прогнозу ОЭСР-ФАО на 2019–2027 гг., среднегодовой темп роста производства молока составит 2,1%. Этого совсем недостаточно для удовлетворения потребностей в сыром молоке со стороны крупных комбинатов.

Табл. 4. Прогноз производства молочной продукции в Нигерии, 2019–2027 гг., тыс. тонн

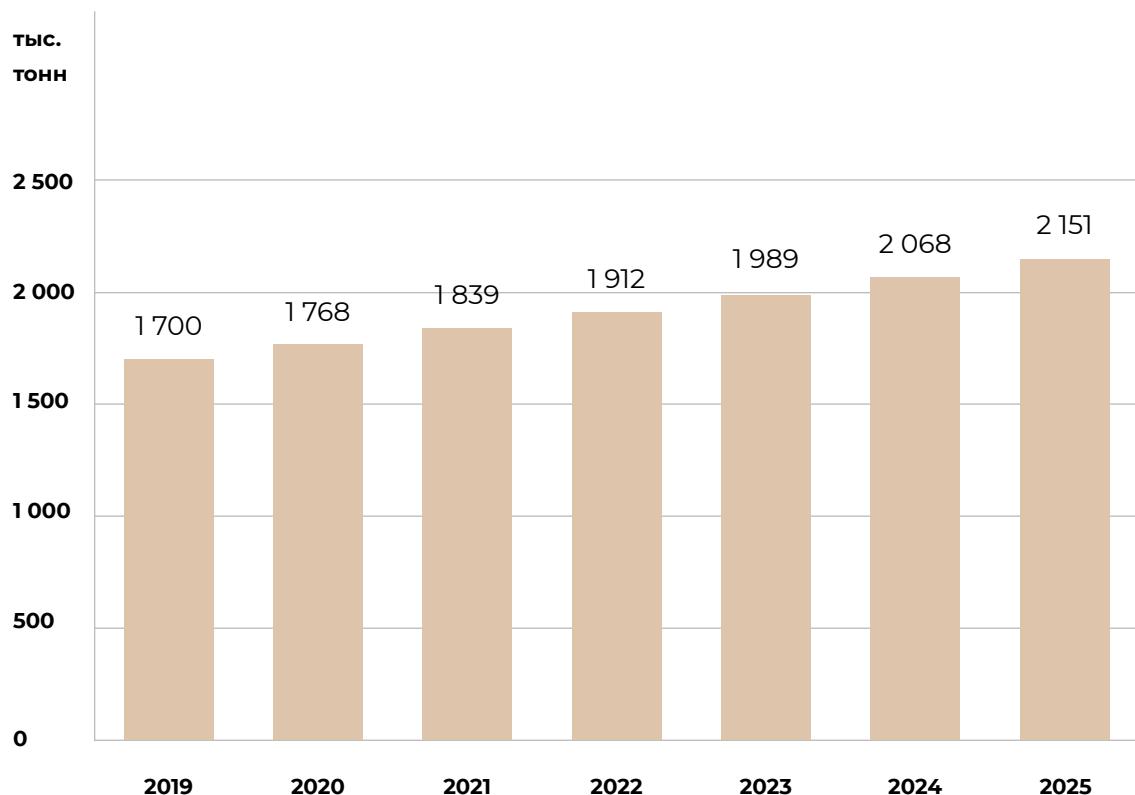
Наименование товара	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Молоко	579,3	587,0	593,8	606,3	613,9	623,3	632,1	642,5	652,9
Свежие молочные продукты	265,4	266,8	271,3	272,3	276,3	277,6	280,8	282,6	284,9
Масло (вес брутто)	12,0	12,3	12,4	12,9	13,2	13,6	14,0	14,5	15,0
Сыр (вес брутто)	10,7	10,7	10,7	10,7	10,6	10,4	10,1	9,9	9,5
Сухая сыворотка (вес брутто)	6,4	6,4	6,4	6,4	6,4	6,2	6,1	5,9	5,7

Источник: ОЭСР, ФАО (OECD.Stat данные на 3.03.2020).

Потребление

По данным PWC⁶, согласно прогнозам ФАО и официальным данным UN COMTRADE, уровень потребления молока в 2019 г. оценивается примерно в 1,7 млн тонн⁷.

Рис. 7. Прогноз потребления молока в Нигерии, 2019–2025 гг., тыс. тонн



Источник: прогноз на основе оценок ФАО и PWC.

Среднедушевое потребление молока и молочных продуктов (в пересчете на питьевое молоко) в 2019 г. составило 8,5 кг. Питьевые молочные продукты имели хорошие показатели со стабильным ростом розничного товарооборота в натуральном и стоимостном выражении (по данным Euromonitor International, Diary in Nigeria Report). Молочный рынок выигрывает от прироста населения, особенно молодого — детей и подростков. В 2019 г. на нем доминировало сухое молоко с долей свыше 3/4 от общей стоимости продаж. За последние 10–20 лет предпочтения потребителей в Нигерии сместились к сухому молоку.

⁶ <https://www.pwc.com/ng/en/publications/transforming-nigeria-s-agricultural-value-chain.html>

⁷ По статистике потребления, особенно в части импорта, имеющиеся данные, к сожалению, неполные. Однако оценка на 2019 г. полностью соответствует показателям общего объема производства и импортных поставок в пересчете на жидкое молоко.

По прогнозам на следующие 5 лет, потребление будет увеличиваться в среднем на 4% в год и достигнет порядка 2,2 млн тонн в 2025 г. В то же время среднегодовой темп роста внутреннего производства составит всего 2,1%. В результате разрыв между предложением и спросом на молоко станет еще больше. С учетом того, что в 2019 г. в стране было произведено всего 579,3 тыс. тонн молока (соответствует не более 34% потребления), закрыть растущий дефицит Нигерия сможет только за счет импорта⁸. Однако политика импортозамещения может препятствовать росту объема импортных поставок.

Ценовая конъюнктура рынка

В сегменте фасовки СЦМ и СОМ по 25 кг представлено большое количество брендов на внутреннем рынке и из разных стран — Нидерландов, Дании, Германии, Новой Зеландии, Малайзии, Ирландии и т. д. — под такими торговыми марками, как Dano, Cowbell, Lactorich, Milksy, Fonterra, Didi, Ornuia, и пр. Цены на мешки 25 кг (по состоянию на февраль 2020 г.) представлены ниже:

- СЦМ: 28 500 — 39 700 нигерийских найр (79,8 — 111,2 долл. США);
- СОМ: 23 000 — 28 000 нигерийских найр (64,4 — 78,4 долл. США).

Табл. 5. Розничные цены⁹ на сухое молоко в крупных супермаркетах, февраль 2020 г.

Бренд молока	Размер упаковки	Цена (найр/упак.)	Цена (долл. США/упак.)
Peak Milk-Full Cream (саше-пакеты)	360 г	800	2,24
	380 г	980	2,74
	50 г	50	0,14
Peak Milk — сгущенное	170 г (банка)	250	0,70
	20 г (саше)	50	0,14
Peak Milk — цельное (банка)	400 г	1 450	4,06
Peak-1-2-3 (детское)	900 г	2 790	7,81
	400 г	1 250–1 300	3,50–3,64
Three crowns	400 г	950	2,66
Dano milk-cool cow	400 г	950–1 000	2,66–2,80

⁸ <https://www.pwc.com/ng/en/publications/transforming-nigeria-s-agricultural-value-chain.html>

⁹ По курсу на 20 января 2020 г. (1 нигерийская найра — 0,0028 долл. США).

Продолжение табл. 5.

Бренд молока	Размер упаковки	Цена (найр/упак.)	Цена (долл. США/упак.)
Dano — цельное	400 г	1 405	3,93
Nido Milk	400 г	1 000	2,80
Cowbell-Tin	400 г	1 200	3,36
Kerrygold	380 г	1 850	5,18
	850 г	3 500	9,80
	2 500 г	9 950	27,86
Blue boat	500 г	970	2,71

Потребительские предпочтения

На рынке сухого молока отмечаются определенные факторы спроса:

- растущий потребительский интерес к новым продуктам;
- значительное увеличение молодого населения;
- привычка потребления молочных продуктов;
- влияние западных моделей питания на предпочтения нигерийских потребителей.

На фоне ограниченных возможностей внутреннего молочного производства эти факторы обуславливают тенденцию роста импорта.

Сухое молоко — самый предпочтительный способ потребления молока среди населения Нигерии. Значительный процент жителей южных штатов (на юге, юго-западе и юго-востоке) страны потребляют сухое молоко. Северные штаты, где расположены многие скотоводческие хозяйства, наряду со свежими молочными продуктами также потребляют сухое молоко.

Сухое молоко имеет самые разные направления применения на рынке Нигерии. Оно продается в качестве сырья для производства йогуртов, кондитерских изделий, шоколадных напитков, хлебобулочных изделий и мороженого.

При дефиците жидкого молока сухое молоко часто используют для различных ароматизированных порошковых напитков, а также чая, кофе, хлопьев с молоком и пр. Из-за низкой доступности молочной продукции лишь немногие потребители могут позволить себе покупать ее регулярно. Поэтому производители сухого молока создают новые бренды и виды упаковки небольшого формата, которые намного доступнее для населения с низким доходом.

Peak Milk является лидером рынка более 65 лет¹⁰, что может стать препятствием для выхода на рынок новых экспортёров, поскольку Peak продолжает увеличивать долю рынка, несмотря на появление других брендов. Peak пришлось приспособливаться к своему конкуренту Promasidor's Cowbell, который стал первой компанией, предложившей потребителям пакеты меньшего размера и тем самым увеличившей свою долю на рынке страны. С появлением этой компании увеличилось число нигерийцев, получивших доступ к брендовому молоку. От элитных брендов сухое молоко перешло на массовый рынок потребителей с низким доходом, которые очень чувствительны к цене. При одинаковом количестве и сопоставимом вкусе предпочтительным для них будет более дешевый вариант. В низкоценовом сегменте потребители не видят большой разницы между СЦМ и СОМ. У молочных компаний выбор поставщика зависит от цены и доступности товара (особенно когда на готовой продукции не уточняется происхождение сырья). Домохозяйства с высоким и средним доходом ориентируются на питательность и полезность продукта.

Предпочитаемые размеры упаковки

Фасовка импортного сухого молока должна быть не более 25 кг на мешок. Пользуется спросом порционная упаковка в виде саше-пакетов, поэтому имеет смысл наладить сотрудничество с местной фирмой по изготовлению такой упаковки для реализации продукции в розничных торговых точках.

Конечные потребители — домохозяйства с высоким и средним доходом — покупают сухое молоко небольшими упаковками (по 380 г, 400 г, 800 г, 1 кг). Домохозяйства с низким доходом, студенты и учащиеся предпочитают порционную упаковку, позволяющую экономнее расходовать продукт. Незанятые потребители с невысоким достатком для повседневного потребления выбирают упаковку объемом 16 г, 20–50 г и лишь изредка покупают по 360–400 г.

Спрос на сухое молоко растет одинаково среди потребителей с низким и средним доходом. Российским экспортёрам следует учитывать, что основное внимание обращается на питательные свойства сухого молока, которые необходимо дифференцировать при помощи упаковки и стратегии продвижения товара на рынке.

2.2. Импорт сухого молока

В 2019 г. Нигерия импортировала 192,6 тыс. тонн молочной продукции на сумму 381,6 млн долл. США (цены CIF), что на 25% в натуральном и на 20% в стоимостном выражении больше 2018 г. В структуре стоимостных объемов импорта молочной продукции 90% приходится на сухое и сгущенное молоко и сливки, в т.ч. на сухое молоко 82%. Нигерия также импортирует незначительное количество сливочного масла (2%), сыворотки (2%), сыров (1%).

¹⁰ <https://nairametrics.com/2018/08/09/competing-milk-brands-in-the-country/>

Обзор рынка сухого молока в Нигерии

Табл. 6. Импорт молочной продукции Нигерии в стоимостном выражении, 2012–2019 гг., млн долл. США

Код ТН ВЭД	Категория	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
	Всего	479,1	434,9	832,7	485,2	426,2	449,6	318,5	381,6
0402	Сухое и сгущенное молоко и сливки	426,6	382,6	757,5	432,3	353,8	393,5	279,3	343,9
0403	Пахта, йогурт и прочие ферментированные продукты	14,7	16,8	23,5	14,1	15,2	19,8	9,2	15,1
0405	Молочные жиры (масло)	25,8	18,7	34,2	17,1	16,8	17,9	16,7	7,6
0404	Сыворотка	3,1	5,4	8,3	12,2	8,7	8,2	4,5	6,0
0406	Сыры	2,6	2,1	2,9	3,1	5,7	3,6	3,6	4,1
2105	Мороженое	1,3	2,9	1,9	2,5	3,8	1,6	3,0	3,0
0401	Молоко и сливки, несгущенные и без добавления сахара	4,9	6,2	4,3	3,8	22,3	5,0	2,1	1,8

Источник: ITC Trade Map.

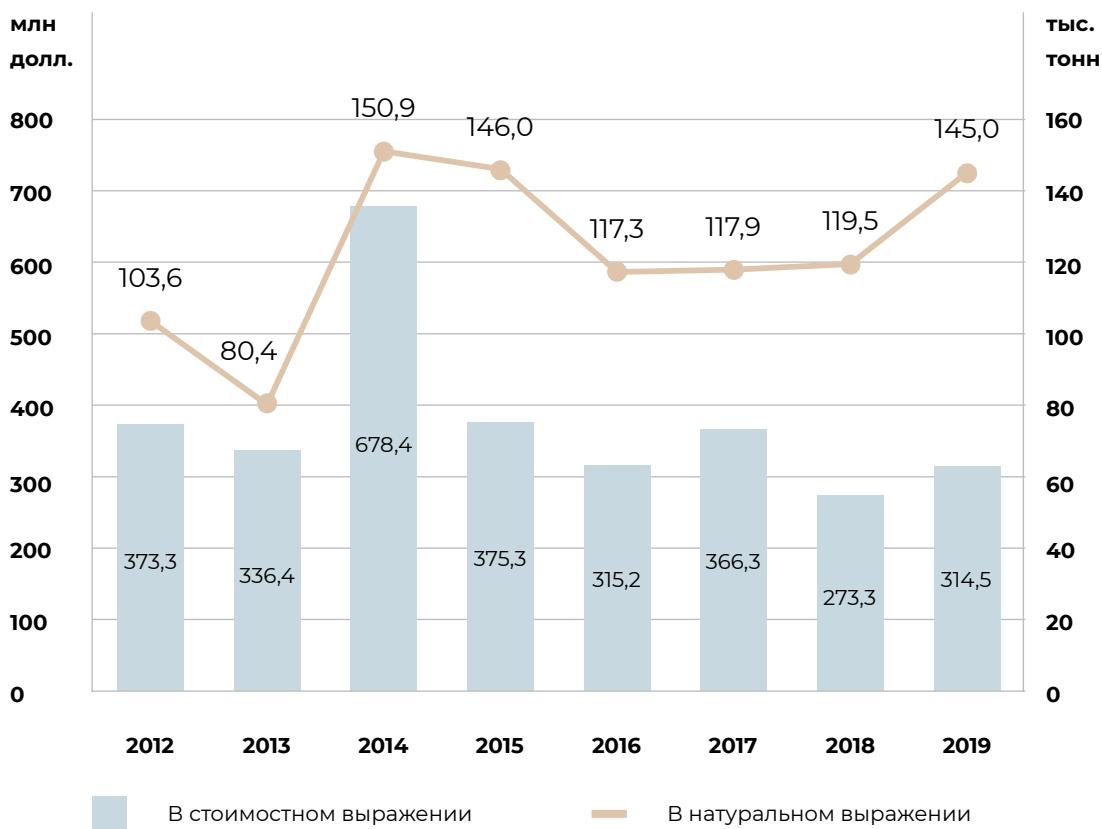
В 2014 г. импорт сухого молока достиг максимального значения в 150,9 тыс. тонн (678,4 млн долл. США). Однако затем на протяжении двух лет импорт снижался. После этого началось восстановление объемов и в 2019 г. импорт сухого молока составил 145,0 тыс. тонн (314,5 млн долл. США), что на 21% в натуральном и на 15% в стоимостном выражении выше показателей 2018 г.

Колебания в объемах импорта с 2015 г. напрямую связаны с экономическими факторами и мерами государственного регулирования. Прежде всего, речь идет о регулировании расчетов в иностранной валюте и ввоза молока и молочных продуктов. По сути, правительство использует меры давления на транснациональные молочные компании с целью привлечения инвестиций в наращивание производства внутри страны. В результате реализуются различные инициативы по поддержке местных производителей.

Обзор рынка сухого молока в Нигерии

Развитие молочного животноводства сталкивается с многочисленными трудностями, и Нигерии вряд ли удастся снизить зависимость от импорта сухого молока. Однако спрогнозировать будущие объемы импорта сложно, поскольку их динамика зависит от экономических условий, доходов населения, а главное — вмешательства государства.

Рис. 8. Импорт сухого молока Нигерии в натуральном и стоимостном выражении, 2012–2019 гг.



Источник: ITC Trade Map, UN COMTRADE.

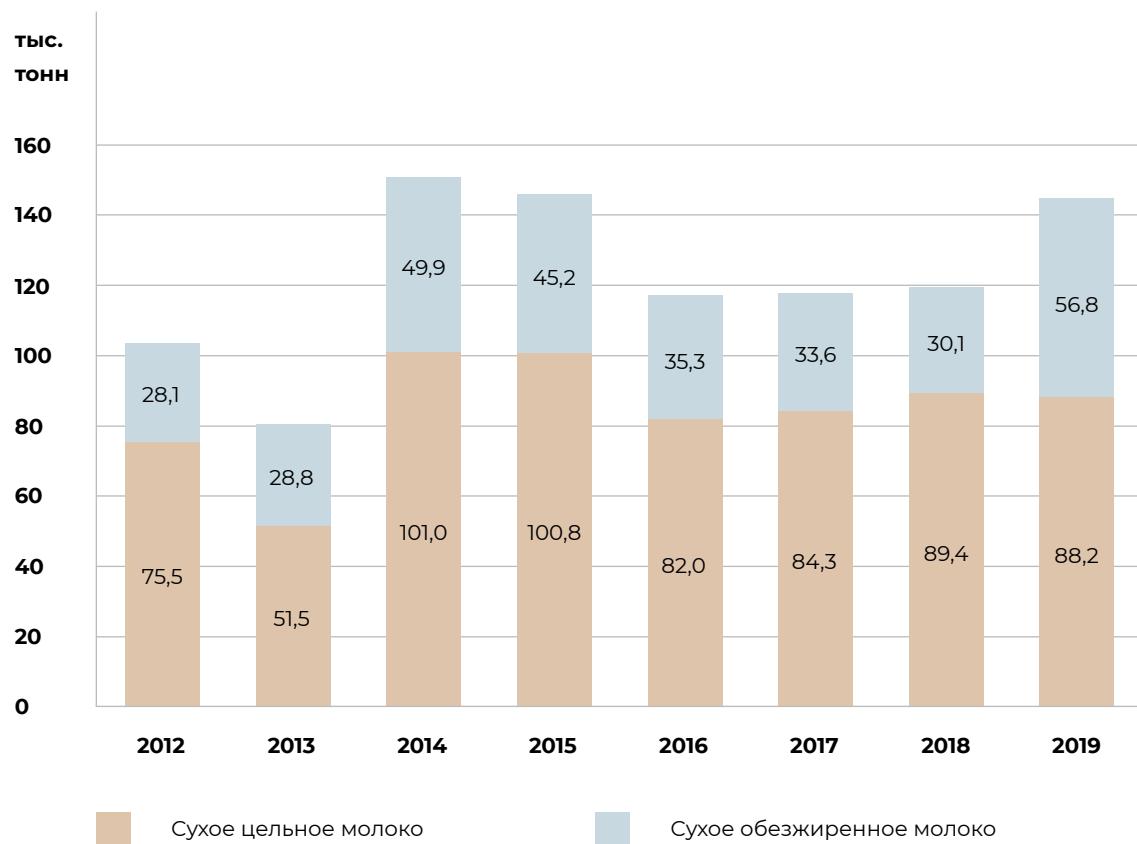
Импорт сухого молока по категориям

В 2019 г. в структуре импорта сухого молока на долю сухого цельного молока приходилось 61% в натуральном выражении и 62% в стоимостном — 88,2 тыс. тонн на общую сумму 194,2 млн долл. США. При этом к уровню 2018 г. по данной категории наблюдалось снижение импортных поставок на 1,3% в натуральном и на 10,7% в стоимостном выражении.

Импорт сухого обезжиренного молока Нигерии наоборот растет. Так, в 2019 г. страна импортировала 56,8 тыс. тонн на 120,3 млн долл. США, что на 88,7% в натуральном и более чем в 2 раза в стоимостном выражении выше уровня 2018 г.

Обзор рынка сухого молока в Нигерии

Рис. 9. Импорт сухого молока по категориям в натуральном выражении, 2012–2019 гг., тыс. тонн

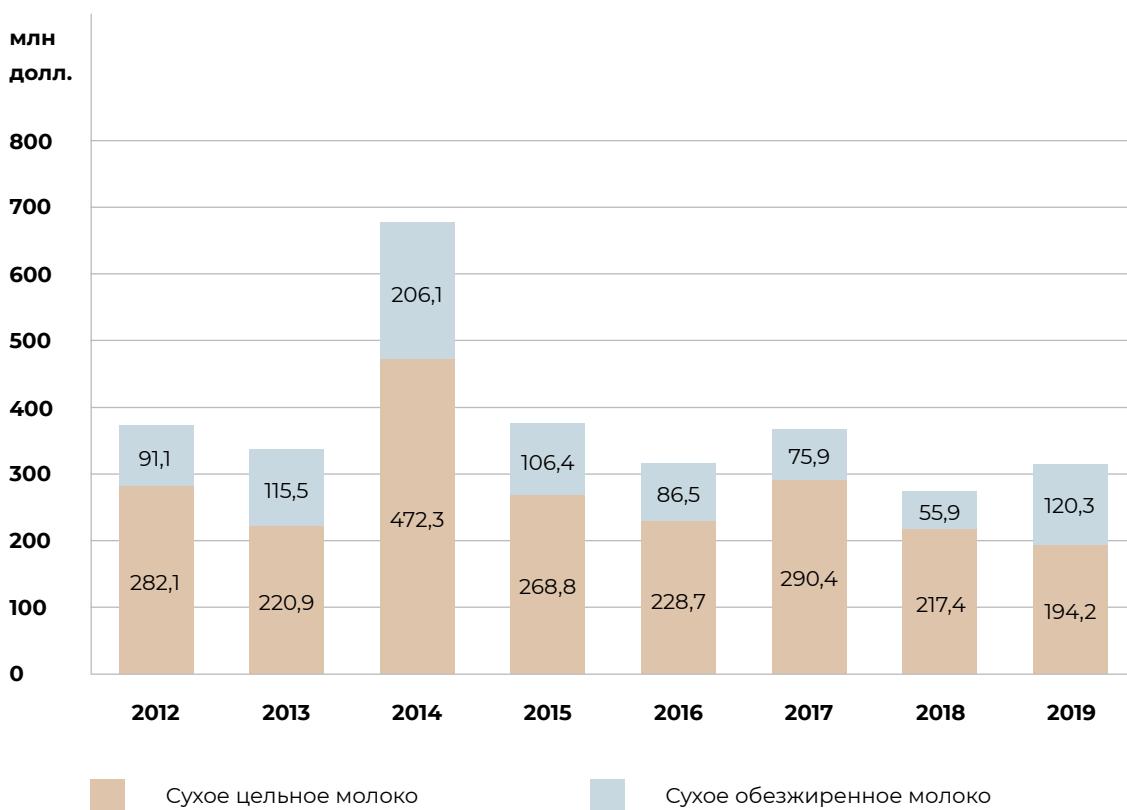


Источник: ITC Trade Map, UN COMTRADE.



Обзор рынка сухого молока в Нигерии

Рис. 10. Импорт сухого молока по категориям в стоимостном выражении, 2012–2019 гг., млн долл. США



Источник: ITC Trade Map, UN COMTRADE.

Производимого объема сырого молока недостаточно для поддержания текущего уровня производства на местных молокоперерабатывающих предприятиях. Изменение вкусовых предпочтений населения не предвидится. Следовательно, у импортных поставок сухого молока есть перспективы, пока решаются проблемы наращивания производства сырого молока внутри страны.

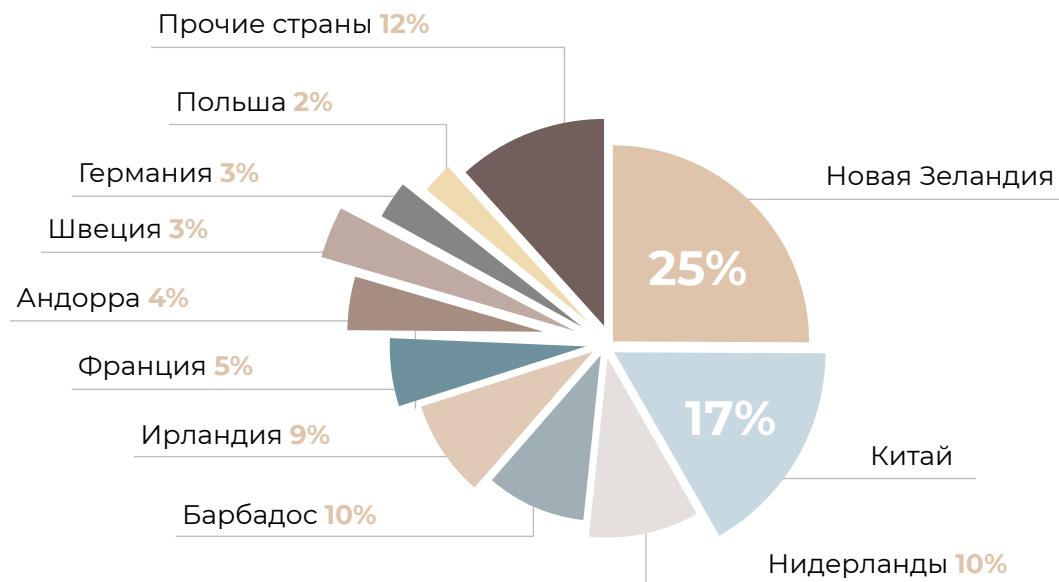
Импорт сухого молока по странам-поставщикам

За период 2012–2019 гг. географическая структура импорта сухого молока в Нигерию изменилась, прежде всего в натуральном выражении. В 2012 г. в импорте как в натуральном, так и стоимостном выражении 25% рынка занимала Новая Зеландия. Далее следовали Китай (16% в стоимостном импорте), Барбадос (11%), Нидерланды (10%), Ирландия (9%). В 2019 г. Новая Зеландия сохранила лидерство в стоимостном импорте с долей 25%, однако в натуральном выражении первое место занимает Германия (21%). Кроме того, среди стран-экспортеров все больше стали присутствовать страны Европейского союза, доля которых на нигерийском рынке сухого молока существенно выросла.

Обзор рынка сухого молока в Нигерии

Рис. 11. Импорт сухого молока Нигерии по основным странам-экспортерам в натуральном выражении, 2012 и 2019 гг., %

2012 г.



2019 г.

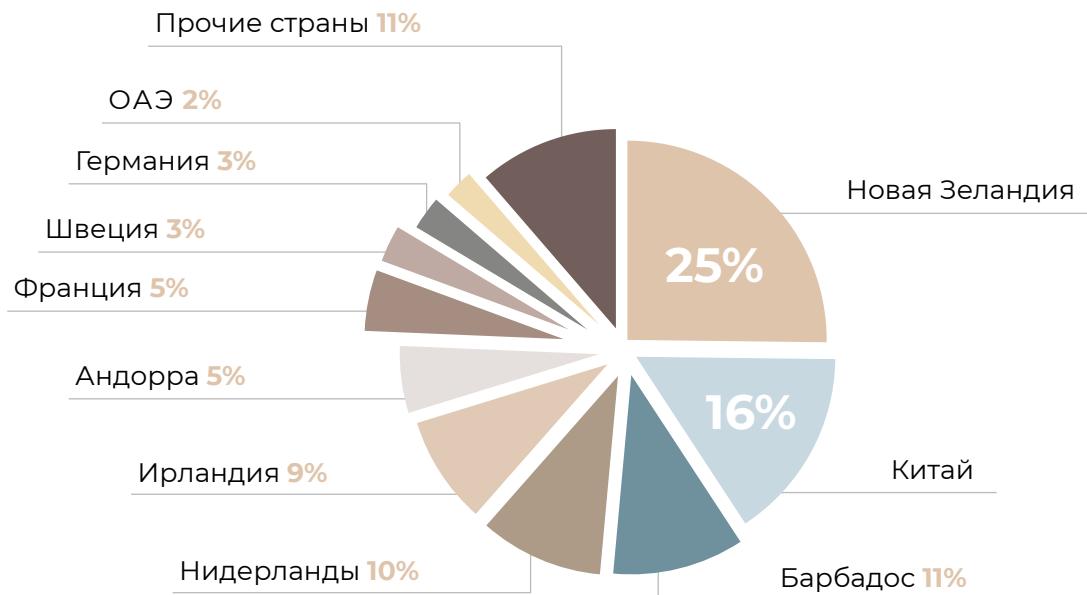


Источник: ITC Trade Map.

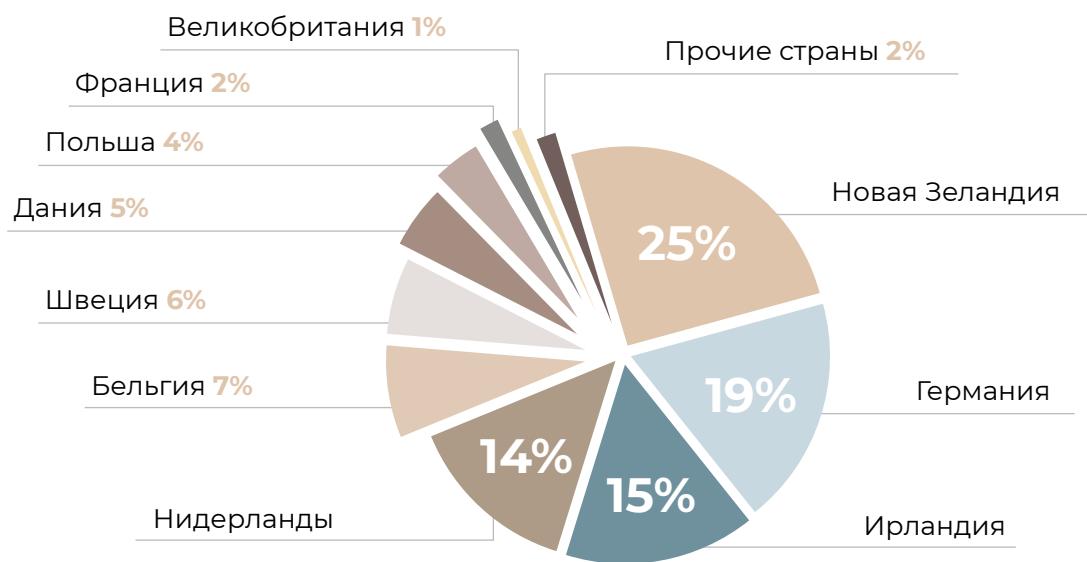
Обзор рынка сухого молока в Нигерии

Рис. 12. Импорт сухого молока Нигерии по основным странам-экспортерам в стоимостном выражении, 2012 и 2019 гг., %

2012 г.



2019 г.



Источник: ITC Trade Map.

Обзор рынка сухого молока в Нигерии

В 2019 г. Нигерия импортировала сухое молоко из 34 разных стран.

В тройку доминирующих экспортёров входят Новая Зеландия (27,4 тыс. тонн или 79,7 млн долл. США), Германия (30,6 тыс. тонн или 58,3 млн долл. США) и Ирландия (21,0 тыс. тонн или 48,7 млн долл. США). Стоит отметить существенное сокращение в 2019 г. импорта сухого молока из Новой Зеландии на фоне значительного роста из Германии, Швеции, Ирландии, Бельгии.

Табл. 7. Импорт сухого молока Нигерии по основным странам-экспортёрам, 2018–2019 гг.

Экспортёр	2018			2019			2019/2018	
	тыс. тонн	млн долл. США	средняя цена, долл. США/тонна	тыс. тонн	млн долл. США	средняя цена, долл. США/тонна	тыс. тонн	млн долл. США
Всего	119,5	273,3	2 287	145,0	314,5	2 169	25,5	41,2
Новая Зеландия	34,2	101,6	2 971	27,4	79,7	2 907	-6,8	-22,0
Германия	25,0	41,1	1 642	30,6	58,3	1 903	5,6	17,2
Ирландия	14,1	29,2	2 070	21,0	48,7	2 321	6,9	19,6
Нидерланды	20,8	53,2	2 562	14,3	44,1	3 093	-6,5	-9,1
Бельгия	6,3	10,9	1 728	12,1	23,5	1 944	5,8	12,6
Швеция	2,3	4,4	1 934	16,5	19,6	1 183	14,2	15,1
Дания	8,0	16,2	2 033	8,0	16,1	2 028	0,0	0,0
Польша	2,9	4,9	1 683	6,4	12,1	1 893	3,4	7,1
Франция	1,5	3,2	2 171	2,1	4,9	2 378	0,6	1,7
Великобритания	0,5	1,0	2 069	1,3	2,5	1 875	0,9	1,5
Прочие страны	4,0	7,6	-	5,3	5,0	-	1,3	-2,7

Источник: ITC Trade Map.

Вместе с тем доли стран-поставщиков существенно различаются по двум сегментам рынка сухого молока.

Так, в 2019 г. Бельгия обеспечила 21% всего объема импорта СОМ в натуральном выражении, Ирландия — 20% и Новая Зеландия — 17%.

В импорте СЦМ лидерами являются Германия (24% в импорте в натуральном выражении), Новая Зеландия (20%), Швеция (19%).

Средний уровень экспортных цен CIF в 2019 г. варьировался в зависимости от страны происхождения. Среди основных поставщиков сухого молока наиболее высокие цены были у Новой Зеландии и Нидерландов, а наиболее низкие — у Швеции, Германии и Бельгии.

2.3. Конкурентная среда и участники рынка

Нигерийский рынок сухого молока — высококонкурентный, на котором ключевые игроки имеют разный вес.

Ведущие импортеры сухого молока открывают собственные или совместные предприятия с нигерийскими партнерами для фасовки (упаковки) своих товаров. Так, Kerrygold завозит сухое молоко из Ирландии и затем упаковывает его в Нигерии.

Для промышленного использования сухое цельное молоко обычно поставляется в многослойных мешках по 25 кг (срок годности — 2 года). Бренды Cowbell, Miksi, Dano, Lactorich, Didi, Ornua, Silva и т.д. предлагают мешки весом 25 кг для дальнейшей переработки.

Производители, предлагающие сухое молоко в мешках 25 кг для хлебопекарных и кондитерских предприятий, а также бюджетных учреждений (например, школ-пансионов), привлекают тех покупателей, которые при выборе товара руководствуются не брендом, а ценой. Из-за ценовой чувствительности в этой категории представлено много разных товаров, включая продукцию, незаконно перемещаемую через сухопутные границы.

На розничном рынке отдельные торговые марки пользуются популярностью среди потребителей с высоким и средним доходом, которые покупают молоко в упаковке объемом 380 г — 2,5 кг. Определенные марки являются предпочтительными для домохозяйств с низким доходом. Для них продукция расфасовывается в порционную упаковку по 8 г.

Обзор рынка сухого молока в Нигерии

Учитывая экономические трудности последних лет и большую долю населения с низким доходом, наиболее успешными брендами на нигерийском рынке сухого молока стали те, которые перешли на более экономичную порционную упаковку по 8–28 г. Компактная упаковка отвечает запросам потребителей с низким доходом и студентов, поскольку в Нигерии рынок товаров повседневного спроса характеризуется чувствительностью к уровню цен.

Табл. 8. Наиболее известные бренды некоторых крупнейших импортеров молочной продукции на рынке Нигерии, 2019 г.

Бренды	Название и сайт компании	Страна происхождения	Импортная продукция	Объем упаковки
Peak Milk, Three crowns	FrieslandCampina (FrieslandCampina WAMCO) https://clck.ru/NdCUJ	Нидерланды	СЦМ СОМ	50 г; 360 г; 380 г; 400 г
Dano	Arla Foods www.dano.com.ng www.arla.ng	Дания	СЦМ СОМ	28 г; 400г
Cowbell	Promasidor www.cowbell.ng	Южная Африка	СОМ	8 г; 10 г; 14 г; 28 г; 400 г; 1 кг
Loya	Promasidor https://clck.ru/NdCWa	Новая Зеландия	СЦМ	20 г; 400 г пакет; 400 г; 900 г банка
Miksi	Promasidor https://clck.ru/NdCWa	Алжир	СОМ	14 г; 28 г; 400 г

Источник: составлено на основе данных из открытых отраслевых источников.

Ниже представлен перечень ведущих игроков на рынке сухого молока в Нигерии. Ввиду отсутствия данных о доле рынка ведущих игроков, перечислены компании, которые являются крупными поставщиками сухого молока в Нигерию и имеют наиболее известные бренды продукции в данном сегменте рынка.



FrieslandCampina (Нидерланды)

FrieslandCampina WAMCO Nigeria — проект сотрудничества Royal FrieslandCampina с местными производителями. Компания занимается производством сухого молока марки Peak. Компания FCW постоянно адаптирует бренды и объемы упаковки к потребителям с разным уровнем доходов. Для поддержания своей конкурентоспособности в разных сегментах компания не только разнообразила варианты упаковки, но и создала бюджетный бренд — Three Crowns.

В 2019 г. FrieslandCampina WAMCO Nigeria по-прежнему лидировала в производстве молочной продукции за счет узнаваемости бренда Peak в категории сухого молока. Этот бренд также представлен в категории питьевого молока. Peak имеет преимущество, т.к. присутствует в стране уже много лет, имеет разветвленную дистрибуторскую сеть, сильную маркетинговую и рекламную поддержку, а также широкий выбор упаковки, включая порционные объемы.



Kerry (Ирландия)

Бренд Kerrygold принадлежит компании Orna — крупнейшему ирландскому экспортеру молочных продуктов. Для выхода на нигерийский рынок в декабре 2015 г. компания открыла совместное предприятие по упаковке (переупаковке) сухого молока с партнерами по дистрибуции и упаковке — Orna и Fareast Mercantile Company Limited.

Под брендом Kerrygold продается сухое цельное молоко в упаковке 400 г. Еще одним продуктом Orna является ирландское масло Kerrygold.



Arla (Дания)

Dano Milk® (принадлежит датскому кооперативу Arla Foods) является одним из самых инновационных и быстроразвивающихся брендов с серьезной стратегией, направленной на расширение рынка и создание продуктовых линеек для удовлетворения потребностей молодого и пожилого населения. Компания вышла на рынок в 1980-е годы и остается одной из самых быстро-растущих на рынке молока. Молочный бренд запустил продуктовую линейку для потребителей с низким и средним доходом. Такая стратегия способствует быстрому увеличению доли рынка.



Promasidor (Южная Африка)

Promasidor Nigeria Limited занимается упаковкой потребительских товаров. Компания входит в южноафриканский холдинг Promasidor Holdings. Материнская компания расположена в районе Исоло (Лагос).

Основные бренды: молоко Cowbell, молоко Loya, хлопья Sunvita, приправа Onga, освежающие напитки Top Tea. Молочные бренды Promasidor выпускаются в широком ассортименте, в упаковках объемом от 8 до 400 г и 25 кг. На рынке сухого молока совокупная доля брендов Promasidor превышает 20%.



OLAM (Сингапур)

Olam International — ведущий международный производитель пищевой и сельскохозяйственной продукции. Компания полного цикла работает в 70 странах и поставляет продукты питания и сырьевые товары свыше 23 000 потребителей по всему миру.

Olam Nigeria также является материнской компанией Ranona Nigeria Limited, которая производит молочную продукцию марки Blueboat Milk и Freshyo Yoghurt. Производство Olam расположено в Лагосе. Наиболее популярный бренд — Freshyo Yoghurt. Продуктовая линейка была запущена в 2013 г. и сейчас представлена в двух вкусах: молочный и клубничный йогурт. Йогурт продается в пластиковых бутылках объемом 750 мл, 400 мл, 115 мл. Еще одним видом продукции Olam является бренд OK Pop — карамельные молочные конфеты, которые любят юные покупатели.



Nestlè

В Нигерии Nestlè имеет незначительную долю рынка. Nestle Nigeria входит в группу Центральной и Западной Африки швейцарской компании Nestle. Компания владеет популярными в Нигерии марками (Nido Milk, Milo, Maggi, Golden Morn, Nescafe, Nestle Pure Life), которые присутствуют на рынке уже несколько десятилетий. Nestle Nido Milk Kinder 1+ — одна из детских смесей, которая поставляется на нигерийский рынок в упаковках объемом до 2,2 кг. Самым востребованным напитком Nestle является Milo. Этот напиток на основе какао в том числе содержит молоко и сою. Молочный какао-напиток Milo доступен на рынке в разной упаковке: от банок и пакетов объемом 500 г до порционных пакетиков по 20 г.

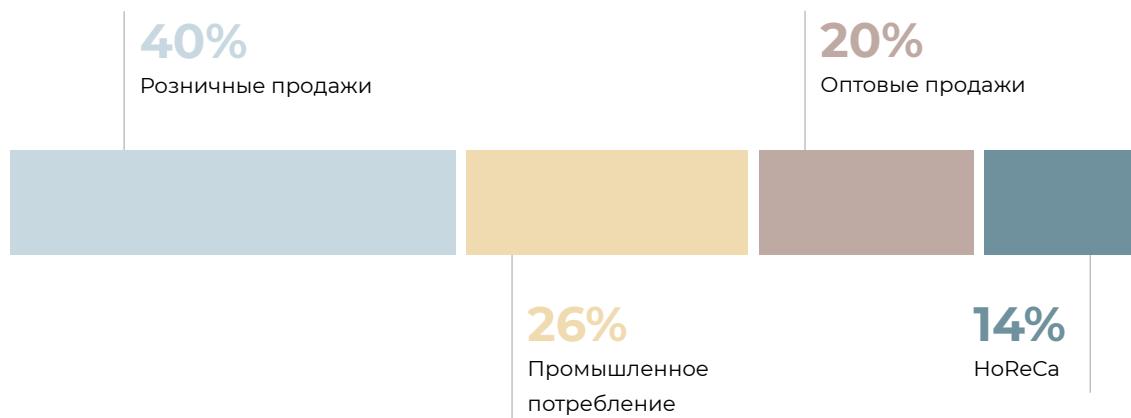




2.4. Торгово-распределительная сеть

Система розничной и оптовой торговли в Нигерии сильно фрагментирована. Торгово-распределительная сеть преимущественно представлена неорганизованными рынками и розничными торговыми предприятиями, которые реализуют не только продукты крупных местных или международных брендов, представленных на нигерийском рынке, но и незарегистрированные товары. Помимо официального импорта, производства и продаж, в которых участвуют крупные молочные компании, имеет место неофициальный ввоз и неформальный трансграничный рынок сухого молока (в мешках 25 кг), в том числе с продукцией сомнительного происхождения.

Рис. 13. Структура рынка по каналам продаж, 2018 г., %



Источник: оценки, основанные на интервью с отраслевыми экспертами.

Промышленное потребление

Примерно 26% официально импортируемого сухого молока используется ведущими компаниями-импортерами для переработки и последующей продажи в качестве сырья для производства молочных смесей, йогуртов, мороженого, кондитерских изделий, шоколадных напитков, хлебобулочных изделий и фармацевтических препаратов. Школы-пансионы закупают сухое молоко для приготовления напитков на завтрак учащимся. Остальная часть импортного сухого молока фасуется в небольшие упаковки — от металлических банок объемом 2,5 кг до порционных пакетов весом не более 16 г.

Оптовая торговля

Приблизительно 20% импорта реализуется доминирующими международными компаниями, которые фасуют и продают сухое молоко крупным дистрибуторам. Дистрибуторы продают товар мелким ритейлерам, которые, в свою очередь, перепродают его потребителю. Также есть конечные потребители, которые приобретают расфасованную продукцию у дистрибуторов напрямую.

Розничные каналы продаж

На нигерийском рынке сухого молока есть два основных розничных канала: современная розничная сеть и традиционный канал мелкой, зачастую неформальной, торговли. В то время как сетевые продажи организованы и развиваются, традиционная розница контролирует значительную часть рынка, где покупают продукты многие домохозяйства с низким и средним доходом.

Традиционная розница — мелкие торговцы

Традиционная розничная торговля в Нигерии бывает двух видов: стационарные (Table-tops) и мобильные (Go-slow) торговцы. Это удобный вариант для многих малообеспеченных домохозяйств, которые приобретают продукты и напитки у уличных торговцев. Розничные продавцы перепродают расфасованное сухое молоко, которое сами закупают у дистрибуторов или даже в супермаркетах.

Стационарные торговцы выкладывают товары на столах и торгуют ими на развалах, которые организуются в жилых районах вблизи домохозяйств. Мобильные торговцы выставляют товары на витринах, предлагая возможность покупки как из дома, так и на дороге. Малоформатная торговля давно доказала, что удовлетворяет запросам малоимущих потребителей, которые ежедневно совершают небольшие покупки в зависимости от своих финансовых возможностей и повседневных потребностей.

Сетевая розница — супермаркеты

Порядка 40% импортного сухого молока переупаковывается ведущими молочными компаниями и поступает в розничные каналы, включая полки супермаркетов и магазинов в торговые центры. Современные супермаркеты и гипермаркеты популярны среди населения с высоким и средним доходом.

Некоторые мировые продуктовые ритейлеры (Shoprite и Massmart) уже вышли на этот рынок. Многие другие, желающие открыть магазины в Нигерии, ждут своего часа. Зарубежные и международные компании доминируют в розничном секторе:

- **ShopRite**, международная сеть супермаркетов в Африке, работает в Лагосе более 5 лет. 19 июля 2018 г. открыла свой 25-й магазин в новом торговом центре Novare Central в районе Вьюз (Абуджа).
- **SPAR** в 2009 г. выдал лицензию крупнейшему в Лагосе ритейлеру Artee Group. Сеть магазинов SPAR успешно развивается в Нигерии на протяжении многих лет. Оценив потенциал рынка, компания стала создавать новые магазины для продвижения своего бренда.
- **Walmart** приобрела контрольный пакет акций Massmart Holdings Ltd. в 2011 г. В группу Massmart входит более 400 магазинов в Южной Африке и 12 других странах к югу от Сахары. Massmart — второй по величине дистрибутор потребительских товаров в Африке, а также лидер розничных продаж (товары повседневного спроса, алкоголь, товары для дома) и оптовых (основные продукты питания). У компании в Нигерии есть 5 розничных торговых точек.

HoReCa

Приблизительно 14% поставок импортного сухого молока направляется в отели, рестораны, крупным потребителям и в канал онлайн-продаж. Нигерия является привлекательным рынком для крупных отельных брендов: Marriott, Radisson, Hilton, Best Western, Sheraton, Novotel, Westin и Mövenpick планируют открыть новые отели в стране в течение пяти лет. На фоне роста делового и спортивного туризма открываются перспективы продаж сухого молока, удовлетворяющего высоким потребительским стандартам.

Онлайн-ритейл

Объем нигерийского рынка интернет-торговли в 2018 г. оценивался в 13 млрд долл. США. По данным Euromonitor International, экономический спад сдерживает рост розничных онлайн-продаж. Тем не менее сектор интернет-торговли продолжает набирать популярность среди нигерийцев, и страна становится центром электронной коммерции в Африке. Розничные онлайн-продажи сильно зависят от потребителей с высоким доходом. При этом многие продолжают покупать товары в магазинах, а не на сайтах.

В последние годы отмечается рост онлайн-продаж по мере того, как молодое взрослое население в городах все чаще совершает покупки со смартфона. Для увеличения продаж традиционные магазины розничной торговли, такие как Next Cash и Mr. Price, открывают онлайн-магазины.

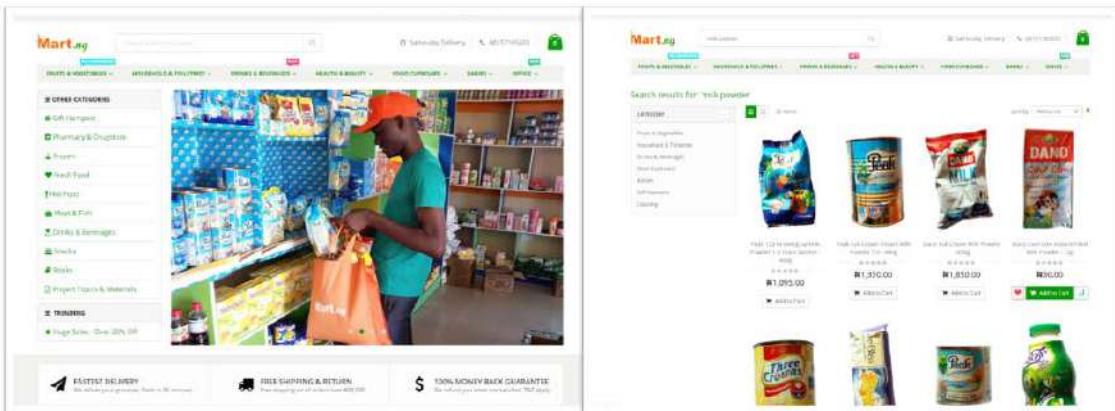
Оплата наличными сначала была самым предпочтительным способом расчета среди онлайн-покупателей. Однако в целях развития электронной торговли и реструктуризации отрасли многие магазины перестали предлагать этот вариант. Популярными платежными системами на данный момент являются африканская Mall и международная PayPal. Нигерия — один из крупнейших рынков PayPal, но эта система в основном используется для покупок на зарубежных, а не локальных сайтах. Правительство уделяет большое внимание рынку интернет-торговли. В 2015 г. был принят закон о киберпреступности, направленный на предотвращение мошенничества и обеспечение безопасности онлайн-транзакций.

Основные сайты электронной торговли в Нигерии:

- Jumia www.jumia.com.ng
- Konga www.konga.com
- Amazon www.amazon.com

Обзор рынка сухого молока в Нигерии

На рынке также появляются стартапы в виде продовольственных онлайн-магазинов, которые меняют поведение местных потребителей. В частности, [myfoodshop.com](#) и [mart.ng](#) предлагают сухое молоко с доставкой. Однако у онлайн-продаж объем реализации пока небольшой.



3



3.1. Допуск российских компаний к экспорту в Нигерию

Российская Федерация и Нигерия не имеют согласованной между странами формы ветеринарно-сопроводительных документов, однако производители молочной продукции имеют право и возможность пройти процедуры аттестации производства и сертификации продукции для рынка Нигерии в инициативном порядке.

По ситуации на конец 2019 г. допуск российских производителей для экспорта молочной продукции в Нигерию осуществляется в соответствии с общими Указаниями Россельхознадзора от 17 октября 2017 г. №ФС-НВ-7/22246¹¹.

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

- регистрация предприятия в системах Россельхознадзора — ИС «Меркурий», ИС «Цербер» и ИС «Аргус», а также регистрация экспортёра в таможенных органах;
- аттестация на соответствие требованиям страны-импортера и включение предприятия-производителя и складов отгрузки в реестр экспортёров ИС «Цербер»;
- наличие результатов лабораторных испытаний продукции на соответствие ветеринарно-санитарным требованиям ЕАЭС и страны-импортера;
- получение разрешения Россельхознадзора на вывоз поднадзорной продукции с учетом эпизоотической ситуации места производства и хранения продукции;
- наличие на каждую партию экспортируемого товара ветеринарных сопроводительных документов — ветеринарного сертификата формы 5д и экспортного ветеринарного сертификата согласованной страной-импортером формы.

¹¹ <https://www.fsvps.ru/fsvps/laws/5432.html>

Регистрация предприятия в качестве экспортёра

Регистрация в таможенных органах

Регистрация экспортёра 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 экспортимемых 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:
 - под подписанный договор с таможенным брокером,
 - под 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 экспортёра 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»)

Молоко и вся молочная продукция с 1 ноября 2019 г. включены в систему прослеживаемости и электронной ветеринарной сертификации поднадзорных товаров; соответственно, все организации и объекты по производству, переработке, хранению, перевозке и реализации молока и молочной 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 шагов¹²:

- 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.

¹² Детальная инструкция по регистрации поднадзорных объектов размещена на официальном сайте Россельхознадзора на главной странице ИС «Цербер» <https://clck.ru/Ncbyy>

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 происхождения¹³.

Для получения реквизитов доступа в ИС «Аргус» хозяйствующему субъекту необходимо обратиться в Ветеринарное управление субъекта РФ¹⁴ 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.

Комpetентный орган в области ветеринарии

В систему государственной ветеринарной службы Российской Федерации входят Россельхознадзор (федеральный уровень), осуществляющий свою деятельность на всей территории страны через свои структурные подразделения, и органы управления ветеринарией субъектов Российской Федерации (региональный уровень).

Россельхознадзор является органом, компетентным в области ветеринарии и ответственным за выполнение ветеринарно-санитарных требований, предъявляемых странами-импортерами. Россельхознадзор дает гарантии компетентным органам стран-импортеров по соблюдению на всей территории страны требований, предъявляемых ими к эпизоотической обстановке, безопасности продукции, системе контроля за производством экспортируемой продукции, качеству проведения лабораторных исследований.

¹³ Описание ИС «Аргус» и инструкция по регистрации <https://clck.ru/NdPtK>

¹⁴ Контактные данные Ветеринарных управлений <http://www.fsvps.ru/fsvps/structure/vy>

Органы управления ветеринарией субъектов РФ непосредственно выполняют все противоэпизоотические и профилактические мероприятия в своем регионе ответственности и осуществляют рутинный контроль на предприятиях-производителях продукции животного происхождения. Также они подтверждают выполнение предприятием требований конкретной страны импортера оформлением ветеринарной сопроводительной документации на каждую партию продукции, предназначеннной для экспорта.

Требования к предприятию

Предприятия, производящие продукцию, предназначенную для экспортных поставок в зарубежные страны, 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-импортера¹⁵:

- на предприятии должны быть разработаны, внедрены и поддерживаться процедуры контроля качества пищевой продукции, основанные на принципах ХАССП¹⁶;
- на предприятии должна быть внедрена эффективная система определения происхождения молока и оборота молочной продукции (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 Нигерии, предъявляемые к производству, хранению, транспортировке и реализации молочной продукции и выполнять их на практике (наличие у предприятия требований страны-импортера и знание этих требований сотрудниками обязательно проверяется в рамках аттестации предприятия комиссией Россельхознадзора).

¹⁵ 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.

¹⁶ HACCP — Hazard Analysis and Critical Control Points — Система анализа рисков и контроля критических точек.

Только официально зарегистрированные Россельхознадзором российские предприятия, занимающиеся производством молочной продукции, имеют право экспорта в Нигерию. Регистрационный номер предприятия является эксклюзивным и не может быть использован третьими лицами.

Аттестация предприятия для экспорта и его регистрация в Реестре экспортёров

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

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

Трейдеры и дистрибуторы не подлежат включению в Реестр экспортёров, но должны удостовериться, что производитель экспортируемого ими товара включен в Реестр¹⁷.

Для включения в Реестр экспортёров в ИС «Цербер» предприятие подает заявку на проведение комиссионного обследования¹⁸ на соответствие требованиям Нигерии, которое 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»¹⁹. 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):

¹⁷ Указание Россельхознадзора от 31 января 2017 г. №ФС-НВ-7/1750.

¹⁸ Обследование проводится в соответствии с Указанием Россельхознадзора от 17 октября 2017 г. №ФС-НВ-7/22246.

¹⁹ Форма для подачи заявки и инструкция по ее заполнению размещены на официальном сайте Россельхознадзора и на главной странице ИС «Цербер» <https://click.ru/Ncbyy> (в зависимости от продукции и страны-импортера, указанной в заявке, хозяйствующему субъекту будет предложено заполнить соответствующую форму, которую необходимо прикрепить к заявке на обследование).

- «Назначить обследование»;
- «Принять»;
- «Отклонить».

Решение **«Отклонить»** принимается только в случае:

- невозможности экспорта продукции в страны, с которыми не согласован ветеринарный сертификат;
- 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.

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 (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 предприятия должно быть проведено в срок не более 30 календарных дней с момента поступления заявки.

На момент инспектирования на предприятии должна осуществляться производственная деятельность. Комиссией проводится обследование всех этапов производства продукции, предназначенной для экспорта в конкретную страну, и устанавливается возможность выполнения предприятием основополагающих требований страны-импортера.

По результатам обследования комиссией принимается одно из следующих решений:

- в случае соответствия предприятия требованиям страны-импортера предлагается включить его в список экспортёров в данную конкретную 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 акт²⁰, 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 видах продукции производится в строгом соответствии с актом.

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

Предприятие регулярно (раз в 3 года) должно подтверждать свое соответствие требованиям каждой страны-импортера. В случае непоступления от предприятия заявки на проведение комиссионного обследования по истечении 3-х лет оно исключается из Реестра экспортёров. 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 экспортёров ИС «Цербер» оформление грузов на экспорт производиться не будет.

Аттестация предприятия в Нигерии

При аттестации предприятий, производящих пищевую продукцию, компетентные органы Нигерии руководствуются действующими стандартами GMP²¹ для пищевых производств.

²⁰ Список вопросов для аттестации предприятий и формы актов обследования на соответствие требованиям третьих стран размещены на официальном сайте Россельхознадзора

<https://clck.ru/Mvo4T>

²¹ GMP — Good Manufacturing Practice — надлежащая производственная практика.

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 NAFDAC²².

Базовые требования Нигерии к пищевым предприятиям по стандартам GMP и описание процедуры аттестации производства изложены в «Руководстве по инспекциям и требованиям в отношении производства упакованных продуктов питания в Нигерии» от 01.06.2018²³. Кроме того, в 2020 г. планируется принятие «Правил гигиены пищевых продуктов 2019 г.», которые устанавливают санитарно-гигиенические требования к безопасности производства и транспортировки пищевой продукции²⁴.

Аттестация холодильников и складов

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

Объекты должны соответствовать требованиям²⁵ и нормам РФ, ЕАЭС и страны-импортера, в т.ч. при проведении обследования учитываются положения стандартов Комиссии Кодекса Алиментариус и кодексов здоровья животных Всемирной организации здравоохранения животных (МЭБ).

Экспортная сертификация продукции и лабораторные исследования

Предприятия, имеющие право экспорта молочной продукции в третьи страны, обязаны соблюдать требования ветеринарно-санитарного законодательства страны-импортера²⁶.

Каждая партия молочной продукции, отправляемая на экспорт, должна сопровождаться результатами лабораторных исследований на показатели качества и безопасности в соответствии с ветеринарными и санитарными требованиями.

²² В соответствии с «Руководством по регистрации импортируемых продуктов питания» от 01.06.2018.

²³ Guidelines for Inspection & Requirements of Pre-packaged food Manufacturing / Packaging Facilities in Nigeria.

²⁴ Food Hygiene Regulations, 2019.

²⁵ Указание Россельхознадзора от 13 февраля 2018 г. №ФС-КС-7/3195.

²⁶ Требование Решения Комиссии Таможенного союза от 18.06.2010 №317.

ями и правилам ЕАЭС и страны-импортера, результаты которых указываются в ветеринарных сопроводительных документах²⁷ (микробиологические, химико-токсикологические и радиологические параметры молока и молочных продуктов). Соответственно, предприятие должно своевременно актуализировать результаты необходимых лабораторных исследований.

Лабораторные исследования должны проводиться только в аккредитованных лабораториях с учетом наличия области аккредитации и стандартизованных методов испытаний. В данных лабораториях должно быть оборудование, которое позволяет получить достоверные результаты, в том числе выявить максимально допустимую концентрацию организма или вещества, на наличие которого проводится исследование²⁸. Лабораторию предприятие выбирает самостоятельно, но она должна быть включена в ИС «Ветис»²⁹, что обеспечит автоматическую передачу в системы Россельхознадзора протоколов отбора проб и результатов исследований³⁰.

Исследования должны проводиться с периодичностью и кратностью, установленной законодательством страны-импортера; в том случае, если такие сведения отсутствуют, действуют нормативные документы РФ и ЕАЭС, а также документы, относящиеся к WTO-SPS-сфере и, в частности, рекомендации Кодекса Алиментариус³¹.



²⁷ Приказ Минсельхоза России от 27.12.2016 №589 и Указание Россельхознадзора от 12 октября 2017 г. №ФС-НВ-7/21837.

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.

²⁸ При проверке безопасности в Нигерии ориентируются на требования Кодекса Алиментариус.

²⁹ Актуальный перечень аккредитованных лабораторий <https://clck.ru/NdQRV>

³⁰ Если экспортируемая продукция будет задержана в другой стране из-за каких-либо выявленных иностранным ведомством нарушений, тогда именно благодаря системам Россельхознадзора можно узнать происхождение продукции и понять, в какой лаборатории она прошла проверку. Это также позволит доказать государству-импортеру, что товар прошел необходимые исследования и соответствует всем предъявляемым требованиям.

³¹ В соответствии с Приказом Минсельхоза России от 14 декабря 2015 г. №634 и Техническим регламентом Таможенного союза 021/2011 «О безопасности пищевой продукции».

Соответственно, на предприятии должна быть скорректирована и внедрена программа производственного контроля с учетом требований страны-импортера, в т.ч. периодичности лабораторного контроля за содержанием микробиологических и химических загрязнений, которая при этом как минимум должна соответствовать следующим рекомендациям:

- Инструкции по порядку и периодичности контроля за содержанием микробиологических и химических загрязнителей в молоке и молочных продуктах на предприятиях молочной промышленности (утв. Минсельхозпрод РФ 29.12.1995 г.);
- Методическим рекомендациям 2.3.2.2327-08 по организации производственного микробиологического контроля на предприятиях молочной промышленности (с атласом значимых микроорганизмов) (утв. Роспотребнадзор, 07.02.2008 г.).

В обязательном порядке необходимо проверять продукцию на наличие антибиотиков и других ветеринарных препаратов, применяемых в лечебных и профилактических целях в молочных хозяйствах, откуда молоко поступает на переработку. Проведение лабораторных исследований продукции на наличие препаратов, зафиксированных в требованиях страны-импортера, но не используемых предприятиями при выращивании животных, не требуется при условии наличия действующей системы контроля за использованием этих препаратов со стороны предприятия и органа управления ветеринарией субъекта РФ³².

Кроме того, необходимо обеспечить ежегодное участие предприятия в федеральном и региональном государственном мониторинге (пищевом и эпизоотическом). В рамках мониторинга за счет бюджетных средств проводится целый ряд долгостоящих исследований — микробиологических, токсикологических (в т.ч. на наличие антибиотиков, остатков лекарственных веществ в продукции и молочном сырье), микотоксинов, солей тяжелых металлов. Отбор, упаковка и доставка проб в рамках мониторинга проводятся бесплатно и организуются квалифицированными государственными инспекторами Россельхознадзора с соблюдением всех нормативных требований РФ и ЕАЭС, а также корректным оформлением всех необходимых документов.

Лабораторные исследования, не попавшие в планы федерального и регионального мониторинга, предприятие проводит инициативно и за счет собственных средств.

³² Письмо Россельхознадзора от 23.01.2018 г. №ФС-КС-7/1098.

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)³³ на вывоз из РФ продукции животного происхождения³⁴, которое выдается с учетом эпизоотической ситуации места производства и хранения подконтрольных товаров и при условии наличия предприятия и склада в Реестре экспортеров.

При экспорте «готовой пищевой продукции животного происхождения в заводской упаковке»³⁵ оформление разрешения на вывоз не требуется³⁶.

Получение разрешения на вывоз производится бесплатно и осуществляется в автономном режиме в электронной форме через ИС «Аргус» посредством подачи соответствующего заявления³⁷ (одна заявка на вывоз может содержать продукцию только одного типа).

По результатам рассмотрения заявления и принятия решения о выдаче разрешения 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;



³³ В соответствии с «Едиными правилами государственного ветеринарного надзора при международных и межгосударственных перевозках животноводческих грузов», утвержденными Решением Межправительственного совета по сотрудничеству в области ветеринарии государств-участников СНГ от 12 мая 2016 г.

³⁴ В соответствии с «Положением о Едином порядке ветеринарного контроля (надзора) на таможенной границе ЕАЭС и на таможенной территории ЕАЭС», утвержденным Решением Комиссии Таможенного союза от 18.06.2010 г. №317.

³⁵ Продукция животного происхождения, готовая к употреблению в пищу людям, промышленного изготовления, в потребительской упаковке, промаркированной предприятием-изготовителем.

³⁶ Административный регламент, утвержденный Приказом Минсельхоза России от 7 ноября 2011 г. №404.

³⁷ Инструкция и перечень сведений о поставках, которые необходимо указать в заявке — «Создание заявок на ввоз/вывоз продукции в Аргус» <https://clck.ru/Ncccw>

- 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 устранных 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

Национальное агентство по регистрации и контролю пищевых продуктов и лекарственных препаратов (NAFDAC) отвечает за охрану общественного здоровья в Нигерии путем обеспечения безопасности продуктов питания, лекарственных средств, вакцин, медицинских приборов, косметики, химикатов и пестицидов, ветеринарных препаратов, агрохимикатов, растительных препаратов и сопутствующих товаров.

Никакие пищевые продукты не должны производиться, импортироваться, экспортirоваться, рекламироваться, продаваться или распространяться в Нигерии, не имея регистрации в NAFDAC.

Номер NAFDAC — это уникальный номер, присваиваемый пищевому продукту, который был зарегистрирован и разрешен для реализации населению Нигерии. По этому номеру потребители определяют, был ли отдельно взятый продукт или препарат разрешен для реализации.

Экспортируемая в Нигерию молочная продукция должна полностью соответствовать национальным техническим регламентам, а также ветеринарным и гигиеническим требованиям безопасности пищевых продуктов.

Технические требования к сухому молоку

Технические требования к различным видам сухого молока в Нигерии зафиксированы в правилах NAFDAC — Milk and Dairy Product Regulations 2019³⁸ (Свод правил в отношении молока и молочных продуктов 2019 г. заменил соответствующие правила 2005 г.).

Сухое цельное молоко (Whole Milk Powder)	Продукт, полученный путем высушиивания молока после нормализации по жиру и сухим веществам: <ul style="list-style-type: none">● содержание молочного жира должно составлять не менее 26% и не более 40% массовой доли;● молочный белок в сухих обезжиренных веществах должен составлять не менее 24% массовой доли;● допускается применение пищевых добавок, разрешенных NAFDAC³⁹;● влажность не должна превышать 4% массовой доли.
Сухое обезжиренное молоко (Skimmed milk powder)	Молоко, из которого удалили часть молочного жира, и которое содержит не более 1,5% молочного жира и не менее 8,5% молока: <ul style="list-style-type: none">● молочный жир не менее 1,0% и не более 7,5% массовой доли;● массовая доля сухих веществ не менее 20%;● содержание молочного белка в сухих обезжиренных веществах не менее 34% массовой доли;● допускается применение пищевых добавок, разрешенных NAFDAC.

³⁸ <https://clck.ru/NdQdu>

³⁹ Применение пищевых добавок регулируется правилами NAFDAC — Food Additives Regulations 2019 <https://clck.ru/NdQtN>

Частично обезжиренное сухое молоко (Partly skimmed milk powder)	Продукт, произведенный из обезжиренного молока путем удаления воды, с содержанием: <ul style="list-style-type: none">● массовой доли молочного жира не менее 1,5% и не более 26%;● максимального количества воды 5% массовой доли;● молочного белка в сухих обезжиренных веществах не менее 34% массовой доли;● допускается применение пищевых добавок, разрешенных NAFDAC.
Сухое обезжиренное молоко с растительным жиром (Filled Milk)	Рекомбинированное обезжиренным молоком с содержанием: <ul style="list-style-type: none">● массовой доли жира не менее 3%;● сухих обезжиренных веществ молока не менее 8,5%;● растительных жиров не менее 28% и не более 40%;● белка — 23,5 грамм.

Ветеринарные требования к молочной продукции

Ветеринарные требования Нигерии к импортируемым молоку и молочным продуктам зафиксированы в Законе о борьбе с болезнями животных №10 от 1988 г.⁴⁰

Требования к молоку в соответствии со следующими болезнями животных:

- сибирская язва — молоко происходит от животных без клинических признаков сибирской язвы во время доения;
- ящур — молочные продукты произведены из молока, полученного от стад, которые не были инфицированы ящуром на время сбора молока;
- чума КРС — молочные продукты произведены из молока, полученного от стад, которые не попадали под ограничения, связанные с чумой КРС, на день сбора молока или были подвергнуты обработке с целью уничтожения вируса чумы КРС в соответствии со стандартами;

⁴⁰ <https://clck.ru/NdS4G>

- туберкулез КРС — молочные продукты произведены из молока, полученного от животных из стад, благополучных по туберкулезу КРС, а также молочные продукты, подвергнутые пастеризации, или после применения комбинации контрольных мер с эквивалентной эффективностью, как описано в Своде правил Кодекса Алиментариус по гигиенической практике по молоку.

Позиция NAFDAC в отношении ветеринарной сертификации следующая — ветеринарный сертификат должен быть выдан компетентным органом в стране происхождения сухого молока, импортируемого в Нигерию⁴¹.

При этом импортер должен получить разрешение на импорт молочной продукции от Департамента ветеринарии (DVPCS) Министерства сельского хозяйства Нигерии (FMARD)⁴².

Требования к безопасности молочной продукции

Нигерия не имеет собственных требований к безопасности пищевой продукции, в т.ч. требований к молочной продукции и сухому молоку. В отношении безопасности всех импортируемых пищевых продуктов, в т.ч. в части требований к максимально допустимому уровню (MRL/МДУ) содержания пестицидов и микотоксинов, в Нигерии руководствуются международными стандартами Комиссии Кодекса Алиментариус, а также ориентируются на требования ЕС и США (USFDA).

3.3. Требования к упаковке и маркировке

Требования к упаковке

В соответствии с Законом о пищевой безопасности Нигерии⁴³ конструкция (форма) упаковки и материалы для ее изготовления должны обеспечить сохранность продуктов, свести к минимуму вероятность загрязнения и предотвратить повреждение. Упаковочные материалы или газы, если используются, должны быть нетоксичными и не представлять угрозы безопасности и пригодности пищевых продуктов при определенных условиях хранения и использования. Там, где применимо, многоразовая упаковка должна быть достаточно прочной, легкой для очистки и, при необходимости, дезинфицирующей.

⁴¹ Информация получена от NAFDAC по телефону в ответ на запрос от 13 марта 2020 г.

⁴² Подробнее о порядке получения разрешения на импорт <https://vet.fmard.gov.ng/permits/>

⁴³ <https://clck.ru/NdS7H>

Требования к маркировке

Молоко и молочные продукты маркируются в соответствии с Правилами маркировки расфасованной пищевой продукции 2019 г.⁴⁴

Маркировка должна содержать следующие сведения⁴⁵:

- наименование продукции;
- полное наименование производителя;
- местонахождение производства (страна происхождения);
- адрес производителя;
- дату изготовления и срок годности в формате ДД/ММ/ГГГГ (по требованию NAFDAC, остаточный срок годности должен быть не менее половины срока годности на момент поставки после таможенной очистки);
- ароматизаторы и красители;
- общепринятые названия ингредиентов в порядке убывания их массовой доли;
- регистрационный номер NAFDAC на этикетке товара.

В отношении молочных продуктов действуют дополнительные правила⁴⁶:

- Наименование продукции должно быть указано в соответствии с действующими правилами маркировки расфасованной пищевой продукции.
- Если для производства продукта помимо коровьего используется иное молоко, сведения о нем должны быть указаны (если в продукте присутствует молоко из двух разных источников, то первым указывается молоко с большей массовой долей).
- Молоко, модифицированное путем добавления или удаления компонентов, может быть обозначено термином «молоко» при условии, что рядом приводится четкое описание технологии производства с учетом требований к составу.

⁴⁴ <https://clck.ru/NdSAi>

⁴⁵ Неофициальный перевод регламента «Правила маркировки расфасованной пищевой продукции 2019 г.» приведен в приложении №1.

⁴⁶ В соответствии с положениями Свода правил в отношении молока и молочных продуктов 2019 г.

<https://clck.ru/NdSBK>

- Информация о питательных свойствах обязательно указывается для всех видов молока и молочных продуктов.
- Слово или слова, обозначающие животное или, в случае смеси, всех животных, от которых было получено молоко, должны быть указаны непосредственно до или после назначения продукта. Такое обозначение не требуется, если при отсутствии информации потребитель не будет введен в заблуждение.
- Название «молоко» должно использоваться только для той пищевой продукции, которая соответствует нормативному определению молока.

Информация на этикетке должна быть указана на английском языке (или с переводом на английский язык). Для импорта товар должен быть промаркирован еще до пересечения границы Нигерии. NAFDAC не допускает исключений из требований к маркировке.

В процессе сертификации импортной продукции NAFDAC требует предоставления образца этикетки продукции для оценки ее соответствия правилам маркировки.

3.4. Сертификация продукции

Процедура регистрации пищевой продукции в Нигерии

NAFDAC, как орган, осуществляющий сертификацию и государственный контроль в сфере пищевой безопасности, через свои подразделения проводит проверку продукции на соответствие фактического состояния продукта установленным в Нигерии техническим регламентам и правилам пищевой безопасности и/или заявленным производителем свойствам. Это делается на основе протокола лабораторного анализа, который должен быть проведен производителем / импортером перед тем, как представить образцы продукции и этикетки в NAFDAC.



Сертификация импортной продукции в Нигерии осуществляется в соответствии с правилами NAFDAC — Руководством по регистрации импортируемых продуктов питания от 01.06.2018 г.⁴⁷ и состоит из следующих шагов:

- 1) подачи заявки и проверки пакета документов, включая результаты лабораторных исследований, проведенных в аттестованной лаборатории в стране-экспортере;
- 2) получения разрешения на импорт образцов и уплаты сборов;
- 3) предоставления образцов продукции на независимый лабораторный анализ NAFDAC;
- 4) совещания комиссии NAFDAC по утверждению продукта;
- 5) получения уведомления о регистрации продукта и его включении в реестр разрешенных к импорту продуктов (Notification of Registration or Listing).

Подача документов на сертификацию продукции осуществляется импортером (подача заявки или оплата регистрационного взноса не дает оснований для подтверждения регистрации продукта).

Результатом прохождения процедуры является присвоение регистрационного номера NAFDAC, который свидетельствует о качестве и безопасности продукции (в т.ч. необходим при импорте).

Свидетельство о регистрации выдается на 5 лет, продлевается инициативно, однако NAFDAC оставляет за собой право отзывать, приостановить или изменить сертификат в течение срока его действия. При этом установлено, что никакие изменения не должны вноситься в условия, на которых пищевой продукт был зарегистрирован, без предварительного разрешения NAFDAC — производителю и импортеру необходимо подавать заявку на разрешение на внесение изменений при любых модификациях названия продукта, упаковочных материалов, размера упаковки, дизайна этикетки, специальных разрешений и пр.

⁴⁷ Guidelines for the Registration of Imported Food (на основе The Foods and Related Products (Registration, Etc.) 1993) <https://clck.ru/NdSEQ>

Однако в 2020 г. планируется принятие Регламента регистрации пищевой и смежной продукции, 2019 (Food and related products registration regulations, 2019), который отменит правила регистрации 1993, и, соответственно, изменит порядок регистрации, внесения изменений, приостановки или отзыва сертификата о регистрации продукта.

Формально процедура аттестации предприятия и сертификации продукции занимает 120 дней с момента подачи заявки, однако на практике может занимать около 1 года и более (поскольку отсчет срока приостанавливается с момента направления любого запроса / уведомления), в т.ч.:

- подача заявки — 0 дней;
- проверка документов — 10 дней;
- инспекция объекта / отбор проб — 10 дней для пищевых продуктов;
- лабораторный анализ — 30 дней для пищевых продуктов;
- финальная проверка — 10 дней;
- совещание по согласованию / выдача регистрационного номера NAFDAC — 20 дней.

Подача заявки и пакет документов для регистрации (шаг 1)⁴⁸

Письменное заявление о регистрации импортируемых пищевых продуктов должно быть подано на бланке компании-импортера на имя генерального директора NAFDAC. Электронную форму заявки на регистрацию продукта можно найти по адресу <http://registration.nafdac.gov.ng>

Для каждого продукта должна быть подана отдельная форма заявки.

Вместе с заявлением должны быть представлены следующие документы (все оригиналы) и два (2) комплекта фотокопий (включая распечатку заполненной онлайн регистрационной формы):

- Декларация по утвержденной форме — нотариально заверенная (заполняется и подписывается декларантом и заверяется нотариусом в Нигерии).
- Доверенность или договор подряда (заявитель от имени зарубежного производителя должен представить документ, который уполномочивает его представлять интересы производителя по всем вопросам, отраженным в данном документе):
 - выдается производителем товара;
 - подписывается управляющим директором компании;

⁴⁸ Здесь и далее процедура описана в соответствии с Guidelines for the Registration of Imported Food от 01.06.2018.

- содержит название продуктов, подлежащих регистрации;
 - содержит данные о собственности на бренд / торговую марку продукции;
 - в доверенности предоставлены «Полномочия регистрировать продукт в NAFDAC»;
 - нотариально заверенная в стране производителя;
 - действительна не менее 5 лет.
- Договор контрактного производства (если применимо) — заявитель, подающий заявку от имени своей компании и являющийся владельцем продукта, представляет договор, который должен быть подписан им самим и производителем:
 - нотариальное заверение в стране производителя;
 - подписано обеими сторонами с указанием имен и должностей подписавшихся;
 - содержит наименования всех подконтрольных продуктов.
 - «Сертификат производства» и/или «сертификат свободной продажи», выданный в стране производителя — производитель должен предоставить доказательства того, что компания имеет право на производство пищевых продуктов и что продажа данной продукции не является нарушением законодательства его страны:
 - выдается соответствующим органом здравоохранения / компетентным органом в стране расположения производства;
 - содержит наименование производителя и подконтрольных продуктов;
 - заверяется посольством Нигерии в стране происхождения.
 - Сертификат лабораторных исследований продукции — результаты анализов должны быть представлены на фирменном бланке лаборатории контроля качества, где образец был протестирован; сертификат должен содержать указанную ниже информацию:
 - фирменное наименование продукта;
 - номер партии продукта;
 - срок изготовления и срок годности;

- имя, должность и подпись сотрудника лаборатории.
- Пример маркировки продукта (или эскизы с письмом-обязательством от производителя, гарантирующим что коммерческие продукты будут им соответствовать).
- Сертификат GMP, заверенный посольством Нигерии в стране происхождения, или Письмо-приглашение для проведения GMP инспекции — приглашение для проверки зарубежного предприятия должно быть составлено производителем с указанием:
 - названия продукта(ов) для регистрации;
 - информации производителя — название компании, полный адрес производства (не адрес административного офиса), адрес электронной почты и актуальный номер телефона / факса предприятия, данные (имя, номер телефона и адрес электронной почты) ответственного лица за рубежом;
 - информации о местном агенте — название компании, полный адрес местонахождения, номер телефона, адрес электронной почты компании, данные (имя, номер телефона и адрес электронной почты) ответственного лица в Нигерии.
- Письмо-заявка на получение разрешения на ввоз образцов от заявителя (местного агента).
- Свидетельство о регистрации товарного знака в Реестре товарных знаков в Министерстве промышленности, торговли и инвестиций Нигерии (MITI) (регистрация должна быть оформлена на имя владельца бренда или торговой марки).
- Свидетельство о регистрации компании-импортера в Комиссии по корпоративным отношениям Нигерии.

Предоставление образцов для лабораторных исследований (шаг 2 и 3)

После успешного рассмотрения документации и сопроводительных документов выдается разрешение на импорт образцов, после чего продукт может быть представлен для проверки.

После успешной проверки товарных этикеток на образцах и оплаты сборов в NAFDAC образцы продукции предоставляются для лабораторных анализов в сопровождении следующих документов:

- подтверждение оплаты сборов NAFDAC;

- копия разрешения на ввоз образцов;
- протоколы анализов (результаты лабораторных исследований);
- подтверждение передачи образцов для проверки.

Комиссия по утверждению продукта и выдача разрешения (шаг 4 и 5)

После удовлетворительного рассмотрения заявки и пакета документов, удовлетворительного результата GMP инспекции производственного объекта и удовлетворительного лабораторного анализа продукты представляются на рассмотрение в Комиссию по утверждению.

В случае утверждения продуктам присваивается регистрационный номер NAFDAC и заявителю выдается уведомление о регистрации (листинге). В противном случае выдается директива о приведении в соответствие.

3.5. GMP инспекция предприятия

В рамках процедуры сертификации продукции и получения разрешения на ее поставки в Нигерию NAFDAC проверяет сертификат GMP предприятия и на основании Письма-приглашения может назначить независимую GMP инспекцию производства.

Инспекция проводится нигерийскими специалистами, а расходы несет компания-экспортер. Стоимость проверки — 10 989 долл. США, оформление сертификата GMP стоит еще 20 000 найр (56 долл. США).

Подход NAFDAC к назначению независимой GMP инспекции производства

При принятии решения о назначении GMP инспекций и планировании их проведения NAFDAC руководствуется риск-ориентированным подходом к категоризации объектов иностранного производства⁴⁹ и выделяет 4 категории объектов (к категории IV относятся объекты самого высокого риска, к категории I — самого низкого); в первую очередь рассматриваются объекты более высокой категории риска.

Объекты I категории:

⁴⁹ <https://clck.ru/NdSPK>

- объекты со строгим режимом регулирования;
- транснациональные компании и/или глобальные бренды;
- предприятия с полученным от ВОЗ сертификатом GMP и/или со Свидетельством о квалификации поставщика.

Объекты II категории:

- предприятия, которые прошли не менее двух GMP инспекций NAFDAC.

Объекты III категории:

- предприятия, которые прошли одну GMP инспекцию NAFDAC.

Объекты IV категории:

- предприятия, которые ранее не проходили GMP инспекций NAFDAC и не входят в число объектов I категории;
- предприятия, которые не прошли GMP инспекцию NAFDAC или имеют существенные недостатки;
- предприятия, чья продукция получила международное предупреждение об опасности или подверглась отзыву с рынка;
- предприятия, расположенные в стране происхождения с соответствующей классификацией на основе исторических данных (например, инспекций NAFDAC) или регуляторных решений.

По объектам I и II категории разрешение для реализации продукции на рынке может быть предоставлено до проведения инспекции NAFDAC. Заявки на регистрацию объектов III и IV категории могут быть одобрены только после успешного прохождения GMP инспекции. Предприятия могут переходить между данными уровнями на основании результатов проверки NAFDAC, в тоже время 2 неудовлетворительных аудита GMP предприятия приведут к невозможности предоставления разрешения на продукты, произведенные на этих предприятиях.

Процедура назначения и проведения GMP инспекции

Процедура назначения и проведения GMP инспекции предприятий, производящих пищевую продукцию, изложена в Руководстве по инспекциям и требованиям в отношении производства упакованных продуктов питания в Нигерии и состоит из следующих шагов:

- 1) подача и рассмотрение заявки и комплекта документов (в соответствии с Руководством);
- 2) оплата сборов NAFDAC (через сайт www.remita.netto) и подача пакета документов в NAFDAC;
- 3) проверка пакета документов и назначение инспекции NAFDAC;
- 4) проведение инспекции в соответствии с графиком.

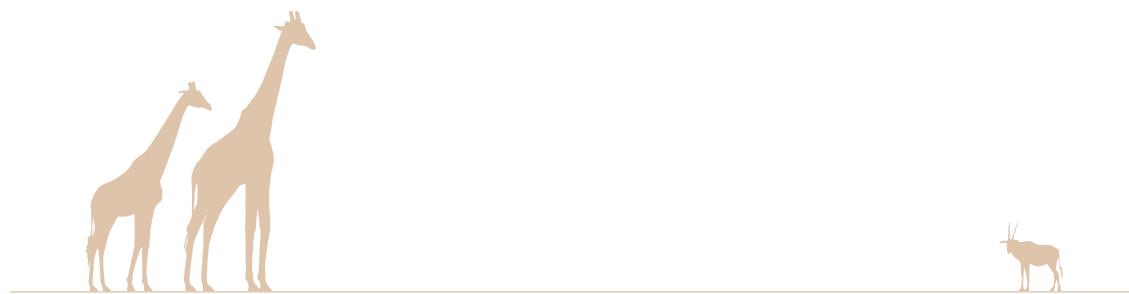
При неудовлетворительном результате инспекции выносится директива о приведении производства в соответствие требованиям. Эта директива доводится до сведения компании. При удовлетворительной инспекции отчеты о проверке направляются в Управление регистрации и регулирования для дальнейшей обработки.

Требования к предприятиям пищевой промышленности

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

Базовые требования Нигерии к предприятиям, производящим пищевую продукцию, по стандартам GMP изложены в «Руководстве по инспекциям и требованиям в отношении производства упакованных продуктов питания в Нигерии» от 01.06.2018⁵⁰.

Кроме того, в 2020 г. планируется принятие «Правил гигиены пищевых продуктов», в которых будут зафиксированы санитарно-гигиенические требования к безопасности производства и транспортировке пищевых продуктов⁵¹.



⁵⁰ Guidelines for Inspection & Requirements of Pre-packaged food Manufacturing / Packaging Facilities in Nigeria <https://clck.ru/NdSVT>

⁵¹ Food Hygiene Regulations, 2019 <https://clck.ru/NdS7H>



Особенности таможенных процедур

4

4.1. Действующие таможенные процедуры в России

Общая схема таможенных процедур при экспорте продукции

Таможенным кодексом ЕАЭС предусмотрен ряд обязательных процедур, связанных с таможенным оформлением и выпуском товара в экспортном направлении:

- 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 продукции осуществляется с учетом всех этапов производства, хранения и транспортировки продукции, предназначенный для экспорта в третьи страны.

Ветеринарные документы оформляются на каждую партию, т.е. требования к продукции подтверждаются каждый раз при формировании экспортной партии, в т.ч. актуализируются результаты лабораторных исследований.

Для экспорта необходимо сформировать отдельную партию продукции (на складе она должна храниться отдельно от других партий) с учетом выполненных требований страны-импортера 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, иметь документ, подтверждающий его санитарную мойку и дезинфекцию.

Не позднее чем за 12 часов до отгрузки партии продукции необходимо направить заявку⁵² в региональное подразделение ветеринарии и территориальное управление РСХН для проведения досмотра и оформления ветеринарного свидетельства в ИС «Меркурий» с целью последующего его переоформления на экспортный ветеринарный сертификат.

Ветеринарное сопровождение от предприятия до места таможенного оформления

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

- ветеринарное свидетельство формы №2;
- копии протоколов проведенных лабораторных исследований (при необходимости).

⁵² Инструкция <https://clck.ru/NZa4k>

Продукция, отгружаемая с предприятия и предназначенная для последующего экспорта в Нигерию, должна сопровождаться ветеринарным свидетельством формы №2, которое оформляется органом управления ветеринарии субъекта РФ и обязательно должно подтверждать полное выполнение 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 №2 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 печатью⁵³.

Продукция с предприятия может быть направлена сразу в место таможенного оформления или на склад для промежуточного хранения и формирования консолидированных партий продукции, предназначенных для экспорта. Склад, используемый для хранения продукции, должен иметь право экспорта молочной продукции в конкретную страну (регистрация только в ИС «Цербер»). Консолидированная партия продукции, направляемая со склада в место таможенного оформления, должна сопровождаться ветеринарным свидетельством формы №2, в которое вносится вся информация из ветеринарных свидетельств, в сопровождении которых продукция, входящая в данную партию, поступила на склад.

Пограничный ветеринарный контроль

В месте таможенного оформления или пунктах пропуска через границу в отношении вывозимой подконтрольной продукции проводится процедура государственного ветеринарного надзора⁵⁴, которая состоит из следующих административных действий:

- 1) Документарный 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 №2);

⁵³ В соответствии с Письмом Россельхознадзора от 16.08.2018 г. №ФС-НВ-7/20197.

⁵⁴ В соответствии с Приказами Минсельхоза России №393, ФТС России №2154 от 06.11.2014.

- наличия разрешения на вывоз продукции (если применимо);
- наличия ограничений на вывоз подконтрольных товаров от компетентных органов РФ;
- наличия предприятия-производителя продукции и склада отгрузки в Реестре экспортёров, имеющих право поставок молочной продукции в Нигерию;
- 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 на экспортируемые товары (показатели безопасности продукции, компетентность испытательной лаборатории / область ее аккредитации, номер и дата выдачи протокола испытаний), а также информации об эпизоотическом благополучии территории происхождения товара согласно требований 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 контроля 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:

- сверяются соответствие продукции, указанной в ветеринарных сопроводительных документах (ветеринарных свидетельствах), с фактически находящейся в транспортном средстве (контейнере) продукцией;
- проверяются условия перевозки, температура в транспортном средстве и продукции;
- проверяется ветеринарно-санитарное состояние транспортных средств (контейнеров);
- проверяется 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, но «принятие решения» осуществляется в течение 1 рабочего дня с момента обращения.

«Принятие решения» осуществляется по результатам документарного и физического контроля посредством проставления на перевозочных документах (автонакладная, авианакладная, коносамент, железнодорожная накладная) штампа **«Выпуск разрешен»**.

Взамен и на основании ветеринарного свидетельства формы №2 должностным лицом пограничного контрольного ветеринарного пункта в установленном порядке оформляются 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 АИС.

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.

Порядок таможенного оформления и выпуск товара из России

Таможенные пошлины и сборы

При экспорте продукции у компании возникают следующие расходы:

- вывозная (экспортная) таможенная пошлина на товар;
- таможенный сбор за проведение таможенных операций;
- НДС, подлежащий уплате при выпуске товара в свободное обращение;
- нерегулярные расходы — оплата услуг таможенных органов за различные операции в процессе прохождения таможенного контроля, например:
 - досмотр с применением специальных средств инструментального контроля;
 - хранение груза на складах временного хранения или на арест-площадках;

- транспортировка, перевалка груза как в пределах одной таможенной зоны, так и из одной зоны в другую (например, при вывозе груза с досмотровой площадки таможенного поста на грузовой терминал порта или ж/д станции);
- услуги сторонних организаций и экспертов, привлеченных для производства таможенной очистки груза, отправляемого на экспорт;
- оплата услуг таможенного представителя / брокера, если он привлекался для прохождения таможенных процедур.

Экспортные таможенные пошлины установлены Законом РФ от 21.05.1993 №5003-1 «О таможенном тарифе» и регламентируются Постановлением Правительства РФ №754 от 30.08.2013 «Об утверждении ставок вывозных таможенных пошлин».

Для молочной продукции и сухого молока, в частности, экспортная пошлина не установлена и, соответственно, равна 0%.

Сборы за таможенные операции (оформление) регулируются Постановлением Правительства РФ от 28.12.2004 №863 «О ставках таможенных сборов за таможенные операции». Однако в соответствии со ст. 47 Федерального закона от 03.08.2018 №289-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации» от уплаты таможенных сборов освобождаются «товары, помещаемые под таможенную процедуру экспорта, за исключением товаров, облагаемых вывозными таможенными пошлинами»⁵⁵.

Молочные продукты не облагаются вывозными таможенными пошлинами и, соответственно, освобождаются от уплаты таможенных сборов за таможенные операции.

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

⁵⁵ В данном случае присутствует юридическая коллизия, поэтому ФТС России выпустила разъяснения о специфике применения обозначенных норм законодательства — ФТС России. Письмо от 07 сентября 2018 г. №01-11/57109 — «Об освобождении от уплаты таможенных сборов за таможенные операции товаров, помещаемых под таможенную процедуру экспорта»

<https://clck.ru/NdUKP>

Возврат входящего НДС при экспорте

Применение льготной ставки НДС в 0% не освобождает компанию от сдачи налоговой отчетности по НДС, но дает право (компания имеет право отказаться от льготы) воспользоваться налоговым вычетом по входному НДС (НДС, который был уплачен продавцу за товары, используемые для экспорта). Пункт 3 ст. 172 НК РФ устанавливает, что экспортёры несырьевых товаров могут принимать к вычету входной НДС в общем порядке (как при обычной реализации товаров).

Однако компании необходимо документально подтвердить обоснованность применения нулевой ставки НДС и факт экспорта товаров. В статье 165 НК РФ приведен исчерпывающий перечень необходимых документов, которые формируются отдельно на каждый экспортруемый контейнер (партию товара):

- налоговая декларация по НДС;
- заявление на подтверждение 0% ставки НДС на бланке организации;
- контракт (копия контракта) с иностранным лицом на поставку товара;
- УНК (ранее паспорт сделки), в случае его оформления;
- подтверждение платежа согласно условиям контракта — банковская выписка, подтверждающая поступление выручки от юридического лица другой страны;
- таможенная декларация (ее копия) с отметками российского таможенного органа, осуществившего выпуск товаров в процедуре экспорта, и таможенного органа места убытия, через который товар был вывезен с территории РФ (подтверждения факта вывоза товара от таможенного органа⁵⁶);
- копии транспортных, товаросопроводительных и/или иных документов с отметками таможенных органов мест убытия, подтверждающих факт вывоза товаров за пределы территории РФ:
 - спецификация;
 - упаковочный лист;
 - инвойс;

⁵⁶ Порядок подтверждения таможенными органами государств-членов ЕАЭС фактического вывоза товаров с таможенной территории Союза (Решение Коллегии ЕЭК от 7 февраля 2018 г. №25).

- CMR (в случае автомобильной перевозки) с тремя отметками — компании-экспортера, перевозчика и зарубежного покупателя о получении груза;
- коносамент и поручение на погрузку (в случае морской перевозки).

Документы должны быть предоставлены в срок не позднее 180 календарных дней, считая с даты помещения товаров под таможенную процедуру экспорта. Вместо копий указанных деклараций, транспортных и товаросопроводительных документов экспортер вправе представить в налоговый орган реестры указанных документов (с указанием регистрационных номеров всех документов) по установленному формату в электронной форме (однако в случае камеральной проверки налоговыми органами могут быть потребованы оригиналы указанных документов).

При получении налоговым органом пакета документов на возврат НДС ему полагается на протяжении 90 дней провести обычную камеральную проверку и вернуть сумму налога, уплаченного за вывоз товар или отказать налогоплательщику.

После принятия положительного решения указанная сумма возвращается налогоплательщику уполномоченными органами в течение 14 дней.

Для российских компаний есть 2 способа возвращения НДС из бюджета:

- перечисление суммы уплаченного ранее НДС на расчетный счет;
- зачетение истраченной суммы в будущие налоговые платежи.

Декларирование и таможенная очистка товаров при экспорте

В обычной практике таможенная очистка груза подразумевает:

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

Товары, отправляемые на экспорт из России, в обязательном порядке подлежат таможенному оформлению, ключевым элементом которого является подача таможенной декларации. С момента вступления в силу ТК ЕАЭС (1 января 2018 г.) таможенная декларация подается только в электронном виде и по строго определенной форме⁵⁷.

⁵⁷ Приложение 2 к Инструкции, утвержденной решением Комиссии Таможенного союза от 20.05.2010 г. №257.

По общему правилу таможенное оформление экспортируемых товаров производится в месте нахождения таможенного поста или отдела таможенного оформления и контроля, в регионе деятельности которого находится лицо, предъявляющее товары к перевозке и указанное в транспортном документе (отправитель).

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

- Документы, подтверждающие полномочия лица, подающего декларацию: договор с таможенным брокером или доверенность на сотрудника.
- Документы в отношении заключенной сделки:
 - контракт со всеми дополнительными соглашениями к нему;
 - спецификация;
 - платежные документы о предоплате, если она предусмотрена контрактом;
 - инвойс (счет), отправляемый с грузом, и его перевод;
 - ведомость банковского контроля с уникальным номером контракта (УНК, ранее паспорт валютной сделки).
- Транспортные (перевозочные) документы:
 - коносамент или CMR (в случае морской или автомобильной перевозки);
 - упаковочный лист;
 - страховка на груз.
- Документы по товару (подтверждающие право владения грузом, происхождение товаров, торговую марку и фирму-производителя, соблюдение запретов и ограничений на вывоз, классификацию ТН ВЭД):
 - сертификат соответствия;
 - экспортный ветеринарный сертификат формы 5d;
 - предварительное решение о классификации товаров по ТН ВЭД (при наличии).
- Документы, подтверждающие оплату таможенных пошлин и сборов (при наличии).

Регистрация или отказ в регистрации таможенной декларации совершаются таможенным органом не позднее 1 часа рабочего времени с момента подачи декларации. Одновременно с принятием декларации происходит внесение обязательных платежей. Выпуск товаров должен быть завершен таможенным органом в течение 4 часов с момента регистрации таможенной декларации, либо не позднее 1 рабочего дня, если таможенным органом запрошены документы, подтверждающие сведения, заявленные в таможенной декларации и/или принято решение о проведении мер таможенного контроля.

Процедура таможенного контроля и выпуск товара

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

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

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

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

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

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

Документарный контроль включает следующие проверки:

- соответствие сведений, указанных в декларации, и сведений, содержащихся в документах (наименований товара, количество, вес и т.д.), включая:
 - наличие необходимых печатей и штампов, их сравнимость с образцами;
 - наличие и действительность предоставленных на номерных бланках документов (инспектор может делать запросы через систему межведомственного взаимодействия с другими ведомствами для поиска интересующих документов);
 - в товаросопроводительных документах отсутствуют следы незаверенных исправлений, подчисток, добавлений текста, подделки печати или подписи;
- код товара в соответствии с ТН ВЭД;
- страна происхождения товаров;
- на предмет запретов и ограничений на вывоз из РФ отдельных товаров;
- валютный контроль;
- определение таможенной стоимости;
- уплата таможенных платежей;
- соблюдение требований и условий заявленного таможенного режима;
- выпуск (условный выпуск) товаров согласно заявленного таможенного режима.

По результатам проверки на декларации проставляется штамп:

- **«Выпуск разрешен»** — означает благополучное завершение таможенного оформления экспортируемых товаров. Штамп проставляется на ГТД, а также минимум на 2-х экземплярах представленных документов перевозчика (или на их копиях) с указанием в правом верхнем углу регистрационного номера ГТД. После этого товары передаются таможенными органами РФ в распоряжение перемещающего их лица.

- «Выпуск запрещен» — проставляется в случае, если в процессе проведения таможенного контроля должностные лица устанавливают невозможность выпуска товара в соответствии с условиями заявленного таможенного режима; причина запрета указывается на обратной стороне таможенной декларации.

Таможенный осмотр и досмотр. Решение о том, проводить или нет досмотр экспортируемых товаров, таможенный орган принимает в ходе проведения документарного контроля (при наличии оснований предполагать нарушение таможенных правил или с целью перепроверки сведений о товарах) и на обратной стороне таможенной декларации делает запись «С досмотром», указывая краткое обоснование такого решения, и далее определяется:

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

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

Кроме того, могут быть применены другие меры таможенного контроля:

- устный опрос;
- запрос необходимых документов и сведений;
- идентификация товаров и транспортных средств (пломбы, печати, маркировка);
- проверка наличия системы учета товаров и ведения учета товаров;
- использование технических средств и специальных видов контроля, в т.ч.:

- использование рентгеновских установок, газоанализаторов, инспекционно-досмотровых комплексов (рентгеновское или инфракрасное излучение),
- радиационный или биохимический контроль,
- проверка кинологами на предмет наличия наркосодержащих средств.

Последним этапом таможенного **контроля является контроль в пункте пропуска товаров через Государственную границу РФ**. В зависимости от результатов проверки должностное лицо проставляет штамп:

- **«Вывоз разрешен»** — штамп ставится на 2-х экземплярах товаросопроводительного документа: на остающемся в таможенном органе и на следующем далее вместе с вывозимыми товарами и транспортными средствами (передаются перевозчику). На лицевой стороне талона контроля должностное лицо проставляет дату и время окончания процедуры, подписывает, заверяет запись оттиском личной печати и передает талон контроля перевозчику для прохождения пограничного контроля.
- **«Возврат»** — штамп ставится на оборотной стороне талона контроля в случае непредставления перевозчиком необходимых документов и/или сведений, либо представления документов, оформленных ненадлежащим образом. В этом случае перевозчику возвращаются все документы, а сотрудники, проводящие пограничный и транспортный контроль, информируются о выявленных фактах. На оборотной стороне накладной указывается причина возврата на таможенную территорию РФ.

4.2. Особенности таможенных процедур в Нигерии

Процедура импорта продукции в Нигерию

Нигерия остановила свою политику проверки перед отгрузкой в пользу политики проверки импортного товара в месте прибытия. В соответствии с этой политикой весь импорт проверяется по прибытии в Нигерию. Таможенная служба Нигерии (NCS) в настоящее время находится на начальных этапах закупки сканирующего оборудования, которое, как ожидается, будет сканировать контейнеры более точно и своевременно.

Чтобы получить разрешение на ввоз товаров в Нигерию, трейдеры должны предъявить:

- форму единой товарной декларации (SGD);

- должным образом заполненную форму М;
- коносамент;
- коммерческий инвойс;
- упаковочный лист;
- декларацию 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;
- свидетельство о регистрации продукта в NAFDAC на каждый товар.

Портал «Единого окна» Нигерии (<https://trade.gov.ng/>) — это проект по упрощению процедур обращения в 12 нигерийских правительственные учреждений, участвующих в процессе таможенного оформления. Портал «единого окна» позволяет трейдерам получать доступ к таможенным правилам в режиме онлайн, отправлять таможенные документы в электронном виде, отслеживать состояние транзакций в режиме онлайн и отправлять электронные платежи.

Оформление импортной декларации — Форма М

Первым официальным документом, необходимым для начала поставок в Нигерию, является форма М. В принципе это электронная система / набор форм для импорта. Ее реализация началась в декабре 2012 г. Электронная подача формы М заменила печатную копию. Суть была и остается в том, чтобы уменьшить человеческое взаимодействие и устранить возможную коррупцию.

Налоговый идентификационный номер (ИНН) теперь является обязательным условием для электронной обработки формы М. Фактически, ИНН является ключевым именем пользователя для единого окна торгового сайта, который является платформой для получения формы М. Инициирование и утверждение формы М происходит теперь на торговом портале. Кроме того, единое окно торгового портала позволяет отслеживать процесс рассмотрения формы М⁵⁸.

Центральный банк Нигерии (CBN) пересмотрел свои правила по торговым сделкам в 2017 г. и заменил сертификат CCVO более простым сертификатом

⁵⁸ Более подробную информацию о том, как пользоваться системой, можно найти на сайте <https://clck.ru/NdUU6>

происхождения. Новые правила также предусматривают 48-часовое максимальное время обработки с момента получения заявки.

Управление портов Нигерии (NPA) также разрабатывает платформу «единого окна» в рамках своих проектов. Цель состоит в том, чтобы координировать все связанные с портом и грузовые операции для беспроблемной и безбумажной обработки.

Таможенная служба использует систему Отчета об оценке перед прибытием (PAAR), которая позволяет импортерам представлять свои импортные документы в режиме онлайн для оценки и оформления до прибытия груза.

Таможенная служба работает через окно быстрой подачи (Fast Track), через которое отдельные импортеры могут направлять свои грузы непосредственно на склады, где проводится таможенная инспекция и оплата таможенных пошлин. Это позволяет импортеру обходить утомительные процессы проверки портов и снижает затраты, связанные с хранением и простоями. В качестве бенефициаров ускоренной схемы выбираются те импортеры, которые последовательно демонстрируют честность в своей документации и отношениях с Таможенной службой Нигерии.

Для прохождения таможни необходимо предпринять следующие шаги:

- 1)** Импортер получает сертификаты на все продукты, которые подлежат сертификации.
- 2)** Импортер активирует личный кабинет в онлайн-окне.
- 3)** Импортер открывает форму М на торговой платформе Нигерии (система «единого окна») и загружает все необходимые документы — например, страховой сертификат, счет-проформу, сертификат продукта (если товар регулируется SON) — и отправляет его в авторизированный дилерский банк (ADB).
- 4)** Банк рассматривает / проверяет форму М и отправляет ее в Таможенную службу Нигерии.
- 5)** Таможня либо принимает форму М, либо отклоняет ее, если она не заполнена надлежащим образом или не содержит какой-либо информации и/или документов.
- 6)** Когда форма М принята Таможенной службой, импортер направляет копию формы М своему экспортеру, который, в свою очередь, связывается с международной аккредитационной фирмой Cotecna, предоставляя форму М, счет, коносамент / транспортную накладную, упаковочный лист для получения сертификата SONCAP.
- 7)** Импортер активирует сертификат SONCAP и подает заявку на получение

Отчета об оценке перед прибытием (PAAR) в системе «единого окна».

- 8) Выдается PAAR, и импортер начинает таможенное оформление своего товара.

Проверка безопасности пищевых продуктов при импорте

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

Процедура инспектирования пищевых грузов в портах проводится в соответствии с Руководством по очистке импортируемых подконтрольных пищевых продуктов в портах Нигерии⁵⁹ и состоит из следующих шагов:

- 1) подачи заявления и комплекта документов (в соответствии с Руководством) не позднее чем за 48 часов до прибытия груза;
- 2) проверки пакета документов в системе E-Clearance Дирекции инспекции портов;
- 3) оплаты сборов NAFDAC (через сайт <http://www.remita.netto>) и подачи пакета документов в Дирекцию инспекции портов в электронном виде (ports@nafdac.gov.ng);
- 4) рассмотрения пакета документов и первого одобрения единой товарной декларации (SGD);
- 5) совместной инспекции груза, которая проводится NAFDAC и другими компетентными органами;
- 6) повторной подачи одобренных документов, вместе с Отчетом обединенной инспекции и образцами продукта(ов) в соответствии с применимым Руководством NAFDAC по отбору проб для лабораторных анализов;
- 7) второго одобрения формы SGD и выпуска партии импортеру (производится в случае удовлетворительной проверки документов и образца продукции).

Общая продолжительность процедуры составляет не более 3-х часов, если не

⁵⁹ <https://clck.ru/NdUYn>

обнаружено каких-либо фактов несоответствия, включая:

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

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

Продукты, импортируемые по схеме GLSI (Global Listing for Supermarket Items), получают разрешение на выпуск при условии 100% физического осмотра на складе импортера.

Барьеры входа на рынок



5.1. Тарифные барьеры

Таможенные пошлины и налоги

Нигерия использует комбинацию тарифов и квот для двойного налогообложения международной торговли с целью получения доходов и защиты местной промышленности от высококонкурентного импорта.

Тарифы страны определены в справочнике тарифов ЭКОВАС на 2015–2019 гг. 1 января 2015 г. в Нигерии началось внедрение общего внешнего тарифа Экономического сообщества западноафриканских государств (ЭКОВАС) в соответствии с принятием главами государств ЭКОВАС системы пятизональных региональных тарифов. Нигерия входит в десятку стран-членов ЭКОВАС, которые к настоящему времени приняли единые внешние тарифы. При этом страны-члены ЭКОВАС, включая Нигерию, могут продолжать применять ограничительную торговую политику в отношении многих пищевых и сельскохозяйственных продуктов.

Полная таблица таможенных тарифов по гармонизированной системе публикуется Таможенной службой Нигерии.

Тарифы являются едиными и применяются ко всем странам. С февраля 2020 г. НДС в Нигерии был увеличен с 5% до 7,5%⁶⁰. Не существует преференциальных тарифов на экспорт молока для стран ЭКОВАС или других стран-экспортеров.

Таможенные пошлины на импорт товаров с кодами единых внешних тарифов (ЕВТ) 040210 и 040221 для всех стран приведены в таблице ниже.

Табл. 9. Таможенные пошлины и НДС на сухое молоко в Нигерии

Код ЕВТ	Описание	Таможенная пошлина	НДС
0402101000	Молоко / сливочный концентрат, содержащий сахар / подслащающие вещества; сухое вещество, <= 1,5% содержание жира, > 25 кг	5%	7,5%
0402102100	подслащенное сухое молоко / сливочный концентрат; <= 1,5% жирности для фармацевтических препаратов	5%	7,5%

⁶⁰ <https://www.firs.gov.ng/TaxTypesRates/VAT>

Продолжение табл. 9.

Код ЕВТ	Описание	Таможенная пошлина	НДС
0402102900	подслащенное сухое молоко / сливочный концентрат; <= 1,5% жирности не для фармацевтических препаратов	5%	7,5%
0402211000	несладкое сухое молоко / сливочный концентрат; >1,5% жирности, > 25 кг	5%	7,5%
0402212100	несладкое сухое молоко / сливочный концентрат; >1,5% жирности для фармацевтических препаратов	5%	7,5%
0402212900	несладкое сухое молоко / сливочный концентрат; >1,5% жирности не для фармацевтических препаратов	5%	7,5%

Соглашения о свободной торговле

Члены Экономического сообщества западноафриканских государств (ЭКОВАС) приступили к введению единых ввозных таможенных пошлин в апреле 2015 г. Самая высокая ставка, которая может быть применена, составляет 35%. Нигерия установила диапазон ставок пошлин, начиная с нуля на товары первой необходимости, 5% — на сырье, 10% — на промежуточные товары и 20% — на готовую продукцию, которая не производится внутри страны. Внедрение единого тарифа в рамках ЭКОВАС было установлено на период 2015–2019 гг. с возможность дальнейшего пересмотра.

Договор о создании Африканской континентальной зоны свободной торговли (AfFCTA) вступил в силу 30 мая 2019 г. 54 из 55 государств африканского континента, кроме Эритреи, подписали данный договор; 29 стран сдали на хранение свои ратификационные грамоты. Эта зона свободной торговли станет крупнейшей в мире, когда начнет работать в полную силу.

С годами ряд продуктов (куриное мясо, рис, молочные продукты, подержанные автомобили и т.д.), ввоз которых в той или иной форме ограничен, стали попадать на нигерийский рынок через сухопутные границы из соседних стран, таких как Республика Бенин и Того. Однако, несмотря на подписанные и вступившие в силу соглашения о свободной торговле, Нигерия закрыла свои сухопутные границы и повысила уровень безопасности, чтобы предотвратить незарегистрированный ввоз этих товаров.

5.2. Нетарифные барьеры

Нигерия требует, чтобы весь импорт продуктов питания, лекарств, косметики и пестицидов сопровождался сертификатами от производителей и компетентных национальных органов вне зависимости от страны происхождения. Эти сертификаты подтверждают, что продукт безопасен для потребления человеком (например, не содержит афлатоксин). Однако ограниченные возможности Нигерии по проверке сертификатов, проведению инспекций и испытаний приводят к задержкам с оформлением импорта продовольствия.

Нигерия использует нетарифные меры для достижения самообеспеченности в определенных товарах. В 2019 г. Центральный банк Нигерии обозначил ограничения в отношении кредитования при импорте молока.

Требование о наличии местного агента и регистрации в Нигерии

Согласно общим правилам NAFDAC, у любого зарубежного производителя, желающего поставлять свою продукцию на рынок страны, должен быть свой местный представитель в Нигерии. Представителем должна быть зарегистрированная нигерийская компания, которая, при необходимости, будет способна обеспечить отзыв продукта и нести полную ответственность перед компетентным органом здравоохранения в Нигерии в части уведомления о любой опасности, связанной с продуктом.

Представитель компании должен зарегистрировать товарный знак для импортируемой продукции в Реестре товарных знаков (патентов и образцов). Заявка на регистрацию подается по установленной форме в Дирекцию по регистрации и регулированию NAFDAC (форма FORM D-REG / 001 доступна на сайте NAFDAC).

Валютный контроль и ограничения на импорт сухого молока

11 февраля 2020 г. Центральный банк Нигерии, Департамент торговли и обмена валюты (Trade and Exchange Department), выпустил резолюцию TED/FEM/FPC/GEN/01/002 об импорте молока, его производных и молочных продуктов⁶¹. На практике это дает разрешение на импорт молока и его производных **только шести молочным компаниям**. В документе говорится, что для увеличения местного производства молока, его производных и молочных продуктов Центральный банк Нигерии сотрудничает с шестью отраслевыми компаниями, которые согласились участвовать в программе обратной интеграции Банка для

⁶¹ <https://clck.ru/NdXpP>

расширения возможностей и развития производства молока в стране. В результате, только этим шести компаниям разрешено импортировать молоко и его производные, и они получат разрешение на получение необходимой иностранной валюты для импорта на основании формы М.

Компании, получившие разрешение на импорт молочных продуктов, в том числе сухого молока:

- 1) FrieslandCampina WAMCO Nigeria**
- 2) Chi Limited**
- 3) TG Arla Dairy Products Limited**
- 4) Promasidor Nigeria Limited**
- 5) Nestlè Nigeria PLC (MSK only)**
- 6) Integrated Dairies Limited**

На данный момент никакие другие компании или импортеры не смогут получить разрешение на импорт молока и его производных в Нигерию. Более того, все формы М и заявки других компаний, переданные на рассмотрение, были отменены.

FrieslandCampina, TG Arla, Promasidor и Nestlè импортируют сухое молоко для производства молочных продуктов или переупаковки. В то же время Chi Limited и Integrated Dairies импортируют сухое молоко для собственного производства молочных продуктов, в основном йогуртов и молочных напитков.





**Организация
экспортных поставок**



6.1. Логистика

Неразвитость инфраструктуры сдерживает рост транспортно-логистической отрасли. Задержки во времени доставки, «узкие места» в системе международных перевозок, ограниченные возможности отслеживания и розыска товаров, низкое качество логистического сервиса — эти отраслевые риски негативно сказываются на перспективах роста отрасли. В Индексе эффективности логистики у Нигерии были низкие оценки еще в 2012 г., и с тех пор ситуация не улучшилась. Помимо этого, обременительные таможенные требования по-прежнему препятствуют эффективному функционированию логистических систем, увеличиваю бизнес-затраты и риски транспортно-логистических провайдеров.

Тем не менее дорожно-транспортная система Нигерии является одной из лучших в Западной Африке, поскольку представляет собой комплексную систему путей сообщения (асфальтированные автомобильные магистрали, железнодорожные дороги, аэропорты, морские порты, внутренние водные пути). Доля транспортной составляющей в ВВП — почти 3%. Доля автомобильного транспорта в общем объеме пассажирских и грузовых перевозок в стране составляет более 80%. Правительство проводит модернизацию сети железных дорог для обслуживания большей части перевозок. Авиационный подсектор также трансформируется в более удобный и доступный вид транспорта. Аналогичным образом наращивается потенциал внутренних водных путей для их эффективного использования наряду с другими видами транспорта. Для развития транспортной инфраструктуры и содействия участию в этом процессе частных структур была образована Комиссия по регулированию концессий в инфраструктурных проектах (Infrastructure Concession and Regulation Commission), в функции которой входит управление процессами отбора, разработки, закупки, реализации и мониторинга в рамках проектов государственно-частного партнерства.

Доставка молочной продукции

в Нигерию

Единственно возможный и наиболее эффективный путь прямой доставки партии груза в Нигерию — морской. Авиаперевозки способны обеспечить только доставку мелких партий груза, но ввиду дороговизны доставки, перевозить такой не дорогой продукт как сухое молоко авиаотранспортом нецелесообразно. Процедура доставки может быть реализована двумя способами:

- 1) доставка товара через склад накопления и далее в порт отправления;
- 2) доставка контейнера напрямую от производителя в порт отправления.

Доставка до склада накопления может осуществляться как самим производителем продукции, так и покупателем. Груз перевозится на паллетах⁶² для оптимизации скорости и затрат на перевалку и хранение груза. Максимальная разрешенная вместимость одного автомобиля составляет порядка 19 тонн брутто. При найме автоперевозчика необходимо учитывать сроки погрузки и выгрузки на складах. В пиковые по нагрузке на склады сезоны (октябрь–март) срок выгрузки может доходить до двух суток. Подобная логистическая схема может быть целесообразна в двух случаях: при ограниченности места на складе производителя и невозможности накопления достаточного количества груза или при удаленности склада более чем на 1 200 км, во избежание двойного пробега автомобиля с контейнером под загрузку. Общая вместимость контейнера будет зависеть от упаковки продукции.

Перевозка осуществляется на основании ТН и сопровождается бухгалтерскими документами (товарная накладная, счет-фактура), сертификатами качества, копией ветеринарного сопроводительного документа (ВСД). Образцы документов приведены в приложении №2.

Автомобильная доставка продукции, предназначенной для дальнейшего экспорта, на склад для накопления считается внутрироссийский и облагается НДС 20%, за исключением случаев, когда подрядчиком является компания, применяющая УСН.

Доставка товара напрямую от производителя в порт отправления может осуществляться в контейнерах или автомобилях для дальнейшей перевалки. Перевалка обязательно должна осуществляться под контролем Россельхознадзора. В зависимости от упаковки продукции рассчитывается вместимость контейнера, а, следовательно, и оптимальное количество машин для прямой перевалки в контейнер. Вместимость одного 40-футового контейнера составляет до 29 тонн брутто. Возможны также отгрузки в 20-футовых контейнерах с соответствующим уменьшением вместимости.

Сухое молоко — порошкообразный пищевой продукт, получаемый сушкой предварительно сгущенного молока, предъявляется к морской перевозке, как правило, небольшими партиями. Тара: ящики (картон), часто предварительно расфасованные в потребительскую упаковку (коробки или полиэтиленовые пакеты).

УПО — 1,8–2,3 м³/т. Реже — в бочках или барабанах, УПО — 2,0–3,2 м³/т. Таким образом, при среднем УПО — 2,0 м³/т, вместимость одного 40-футового контейнера составит его максимальную грузоподъемность — до 29 тонн; 20-футового — порядка 15–16 тонн.

В связи с ограничением нагрузки на ось автопоезда при перевозках по территории РФ, доставку тяжелого 40-футового контейнера (свыше 20 тонн) возможно осуществить либо на автомобиле с разрешением для провоза груза с пре-

⁶² Англ. pallet. Здесь и далее речь идет о европоддоне 1 200 × 800 мм.

вышением допустимой нагрузки на ось, либо на автомобиле с 6–7-ю осями, что позволяет распределить массу автопоезда без нарушения правил. Груз размещается в контейнере на поддонах.

Перевозка осуществляется на основании CMR и облагается НДС по ставке 0%. Образец CMR приведен в приложении №2.

Промежуточное хранение на складе накопления

Для накопления на складе сухой молочной продукции, предназначеннной для дальнейшего экспорта в Нигерию, такой склад должен быть аттестован и занесен в ИС «Цербер», как и все без исключения места промежуточного хранения. Проверить аттестацию можно по ссылке: <https://clck.ru/Muh2J>. В основном аттестованные склады накопления по расположению тяготеют к портам отправки. Основные статьи расходов: погрузо-разгрузочные работы при приемке товара с автомобилей (ставка устанавливается, как правило, за поддон), хранение (ставка может быть установлена за поддон или тонну, в зависимости от договоренности со складом и веса поддона с грузом), погрузо-разгрузочные работы при отгрузке товара в контейнер (ставка устанавливается, как правило, за тонну). Работа со складом консолидации возможна как напрямую, так и через комплексного логистического провайдера. При работе напрямую компания-экспортер обязана заключить договор со складом и подведомственным учреждением государственной ветеринарной службы соответствующего региона для обеспечения оформления сопроводительных ветеринарных документов. Также экспортер обязан иметь представителя своей компании на складе для осуществления операций с товаром. При работе через логистического провайдера указанные выше процедуры осуществляются им.

При выборе склада консолидации необходимо учитывать:

- наличие аттестации для экспорта молочной продукции 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.

Соответствующие документы приведены в приложении №2.

Таможня

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

- международный контракт;
- уникальный номер контракта (бывший паспорт сделки);
- инвойс;
- спецификация;
- упаковочный лист;
- экспортный ветеринарный сертификат формы 5d;
- подтверждение платежа согласно условиям контракта.

Оформление экспортной Декларации Таможни возможно на таможенном посту как по месту нахождения отправителя, так и в пункте пересечения границы РФ.

Образец экспортной ДТ приведен в приложении №2.

Морская перевозка

Следующие морские линии осуществляют регулярные судозаходы в порты РФ и Нигерии.

Из порта Санкт-Петербург:

- Maersk <https://maersk.ru/>
- MSC <https://www.msccom.com/>
- CMA-CGM <https://www.cma-cgm.com/>

Из порта Новороссийск:

- Maersk <https://maersk.ru/>
- MSC <https://www.msccom.com/>

Из порта Владивосток:

- CMA-CGM <https://www.cma-cgm.com/>
- Maersk <https://maersk.ru/>

Транзитное время морской доставки зависит от выбранной линии, порта погрузки и порта назначения, а также от погодных условий. Необходимо учитывать требования получателя к используемым морским линиям, т.к. часто встречаются ограничения.

Образец коносамента приведен в приложении №2.



Сюрвейерские услуги

Присутствие сурвейера Bureau Veritas (<https://group.bureauveritas.com>) на погрузке обязательно. Это является особенностью отгрузок в большинство стран Африки. Причем услуги сурвейера должны быть заказаны и оплачены получателем перед погрузкой. Контейнер пломбируется сурвейером специальной пломбой. Без проведения указанной процедуры ввезти товар на территорию Нигерии не представляется возможным.

Стоимость доставки

Ориентировочная стоимость морской доставки одного 40-футового контейнера с грузом сухого молока весом 27 тонн из Центральной России (г. Белгород) до основного порта Нигерии (г. Лагос) в ноябре 2019 г. составляла 4 200 долл. США за один контейнер.

В ставку включены: наземная доставка контейнера с весом груза 27 тонн нетто, фрахт, ветеринарное и таможенное оформление, внутрипортовое экспедирование, взвешивание контейнера. Ставки рассчитаны по курсу ЦБ РФ на 22.11.2019 с учетом действующих тарифов. Общее транзитное время составляет порядка 35 дней.

Основные риски, ошибки и последствия

Распространенным заблуждением экспортёра/отправителя является то, что в случае продажи товара на условиях ИНКОТЕРМС, при которых транспортировка товара до места назначения частично или полностью исключена из стоимости товара, риски экспортёра по хранению товара в порту назначения, а также любые иные риски, связанные с доставкой товара за пределы РФ, исключены. В случае, если получатель груза от него отказался, или судоходная линия по каким-либо причинам не может сбрать с получателя причитающиеся ей платежи, то на основании условий коносамента линия имеет право взыскать соответствующие суммы с отправителя груза по коносаменту.

6.2. Формы присутствия на рынке

NAFDAC предъявляет следующее требование к иностранным производителям: иностранные производители и предприятия-экспортёры должны быть представлены в Нигерии надлежащим образом зарегистрированной компанией или физическим лицом для осуществления отзыва продукции по первому требованию. Соответственно, необходимо выходить на рынок через местные предприятия первичной или глубокой переработки, либо через местных представителей.

Судя по опыту международных компаний, установивших на рынке Нигерии партнерские отношения с местными поставщиками, российским экспортёрам следует рассматривать три модели выхода на рынок:

- 1)** маркетинговый стратегический альянс с переработчиками молока;
- 2)** прямые продажи молочному фасовочно-упаковочному производству;
- 3)** прямые продажи импортерам-дистрибуторам или местным торговым представителям.

Ввиду действующего ограничения импорта (разрешение на ввоз молока есть только у 6 компаний) для российских экспортеров наиболее реалистичным является первый вариант — развитие стратегического альянса с одним из местных перерабатывающих предприятий, в первую очередь с Chi или Integrated Dairies. Обе компании владеют известными локальными брендами йогурта, питьевого молока и молочных напитков. Благодаря своим планам по развитию товаропроводящей цепи они получили разрешение на импорт. Но на данный момент ни у одной из этих компаний нет своего оборудования для упаковки и фасовки сухого молока для розничной продажи.

Табл. 10. Возможные формы юридического лица для ведения бизнеса в Нигерии

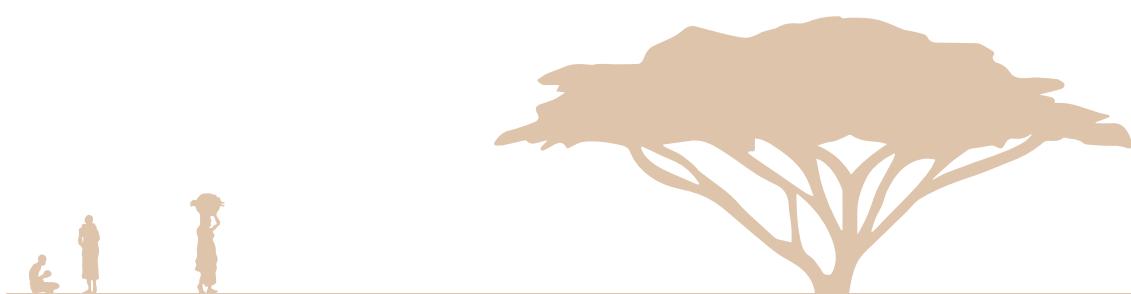
Закрытое акционерное общество (PLC)	Число участников: не менее 2 и не более 50 Размер уставного капитала: не менее 10 тыс. найр
Открытое акционерное общество (LTD)	Число участников: не менее 2 Размер уставного капитала: не менее 500 тыс. найр
Товарищество с ограниченной ответственностью (LBC)	Число участников: не менее 2 (не более 50 для частных компаний) Размер уставного капитала: не менее 10 тыс. найр для частных компаний и 500 тыс. найр для госкомпаний
Компания с неограниченной ответственностью (UNLTD)	Число участников: не менее 2 (не более 50 для частных компаний) Размер уставного капитала: не менее 10 тыс. найр для частных компаний и 500 тыс. найр для госкомпаний

Ведет реестр компаний и осуществляет регистрацию новых компаний в Нигерии Комиссия по корпоративным отношениям (<https://clck.ru/Ne2A5>). Согласно рейтингу Doing Business 2020 Всемирного банка процедура регистрации предприятия в Нигерии занимает 7 дней.

6.3. Защита интеллектуальной собственности

В Нигерии действует Закон №344 от 1990 г. о патентах на промышленные образцы (Patents and Designs Act 1970 — первая редакция патентного закона). Управление по патентам, товарным знакам и промышленным образцам при Министерстве торговли в Абудже обеспечивает соблюдение норм в области правовой охраны промышленной собственности.

Нормативное регулирование в большей степени относится к изобретениям. Тем не менее российским экспортерам сухого молока следует проявить осмотрительность при выводе бренда на рынок и убедиться в том, что импортер/агент принимает все необходимые для его защиты меры.



Особые экономические зоны



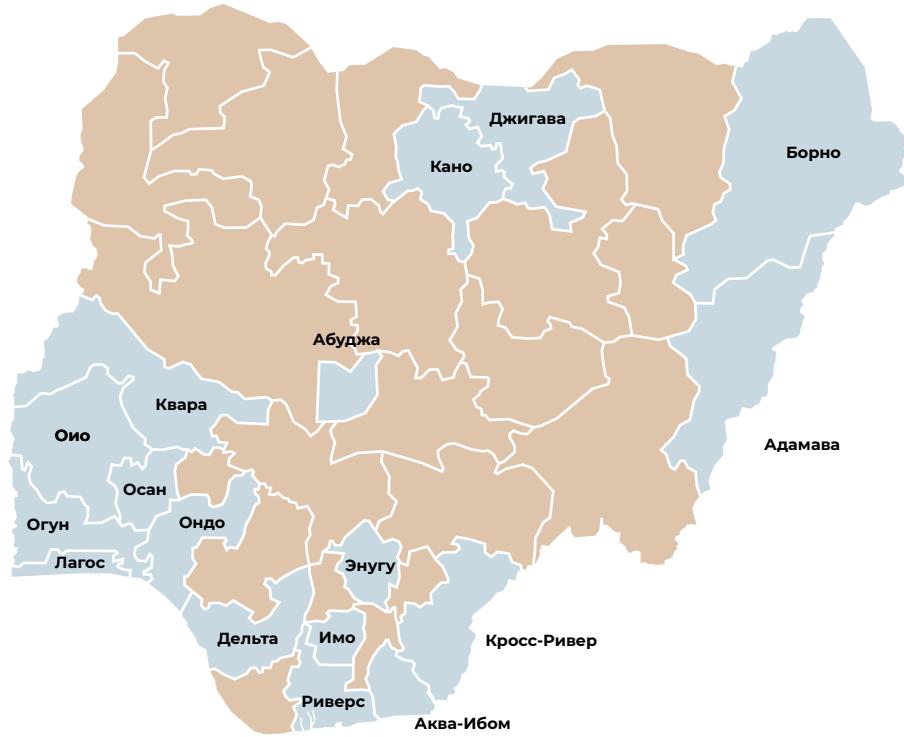
Зоны свободной торговли (ЗСТ)

Зоны свободной торговли являются разновидностью особых экономических зон (ОЭЗ). Это территория, на которой разрешено осуществлять размещение, хранение, перемещение, производство/переработку, реэкспорт, и в отношении которой установлен специальный таможенный режим, как правило, с освобождением от уплаты таможенных пошлин. Зоны свободной торговли обычно организованы вокруг крупных морских портов, международных аэропортов и национальных границ-областей с большим количеством географических преимуществ для торговли.

В Нигерии официально создано 17 зон свободной торговли, но не все из них функционируют или подходят производителям сухого молока (некоторые ЗСТ создаются для отдельно взятых отраслей, таких как нефтегазовая). Специальной ЗСТ для молочных продуктов нет, но есть целевая программа поддержки агробизнеса, в рамках которой заявки оцениваются по параметрам экономической и экологической эффективности. Все площадки находятся в ведении Управления по особым экспортным зонам Нигерии (NEPZA).



Рис. 14. Зоны свободной торговли в Нигерии



Расположение функционирующих ЗСТ:

штат Адамава, штат Аква-Ибом, штат Кросс-Ривер, Федеральная столичная территория, штат Джигава, штат Кано, штат Лагос, штат Огун.

Источник: NEPZA.

Примечание: показанные на карте границы, цветовые и графические обозначения, прочие данные не предполагают со стороны ФГБУ «АгроЭкспорт», Всемирного банка, Национального союза производителей молока (Союзмолоко) ни оценки правового статуса территории, ни подтверждения или принятия обозначенных границ.



NEPZA создает, лицензирует, регулирует и контролирует высокоэффективные зоны свободной торговли, предоставляя конкурентные инструменты стимулирования, эффективные средства поддержки и услуги в целях создания благоприятных условий для экспортного производства и прочей хозяйственной деятельности.

Процедура регистрации в NEPZA состоит из шести этапов:

- 1) Подача заявки и документов с подтверждением уплаты регистрационного сбора (1 000 долл. США).
- 2) Внутренняя проверка предоставленных документов.
- 3) Выездная проверка в планируемом месте реализации проекта (по результатам которой может быть рекомендовано прохождение следующего шага).
- 4) Направление министром рекомендации президенту для окончательного утверждения.
- 5) Направление президенту на утверждение рекомендации по выдаче лицензии в соответствии с регламентом NEPZA.
- 6) Выдача лицензии на деятельность в ЗСТ.

Особые экономические зоны (ОЭЗ)

Особые экономические зоны (ОЭЗ) образуются для создания рабочих мест, ускорения индустриализации и привлечения прямых иностранных инвестиций (ПИИ). В 54 странах Африки, подписавших Соглашение о создании Африканской континентальной зоны свободной торговли (AfCFTA), насчитывается порядка 237 особых экономических зон; из них 89% являются комплексными и 10% — специализированными. Однако эффективность функционирования различных ОЭЗ остается предметом дискуссии на континенте. Вопрос стоит о наиболее полном использовании потенциала ОЭЗ, которому препятствуют определенные факторы: недостаточно развитая инфраструктура, неопределенность, неконкурентоспособность, несогласованность таможенных правил, непривлекательность для ПИИ, а также сложная административная структура и вмешательство государства.

В одном из исследований Всемирного банка⁶³ отмечается низкий уровень занятости и экспортной активности в ОЭЗ. В большинстве случаев низкие показатели экономических зон в Гане, Кении, Лесото, Нигерии, Маврикии, Сенегале.

⁶³ Фароль, Томас. 2011. Особые экономические зоны в Африке: сравнение показателей и изучение мирового опыта (английский язык). Направления развития: торговля. Вашингтон, округ Колумбия: Всемирный банк. <https://clck.ru/Ne2MY>

геле и Танзании обусловлены снижением производительности из-за проблем с энергоснабжением. Так, в Нигерии зафиксирована наибольшая длительность простоев и таможенных процедур.

В последние годы в Гане значительно улучшились система энергоснабжения, деловой климат и конкурентная среда. Благодаря близости к Нигерии, как к крупнейшему рынку, особая экономическая зона Ганы имеет наибольший потенциал стать транспортным хабом для Нигерии и соседних стран. Учитывая, что интеграция ОЭЗ и имплементация Соглашения о создании Африканской континентальной зоны свободной торговли находятся на ранних стадиях, возможно, более целесообразным стратегическим решением будет работать напрямую, используя преимущества Нигерии как крупного рынка.

Нигерия может стать хабом для охвата других стран зоны свободной торговли. Однако для того, чтобы Нигерия могла эффективно выполнять роль хаба, необходимо решить ряд вопросов, таких как движение транспорта, перегруженность портов, электроснабжение, коррупция и другие вопросы логистики. С политической точки зрения, нигерийские учреждения, такие как Совет Нигерии по содействию экспорту (NEPC), Экспортно-импортный банк Нигерии (NEXIM), Ассоциация производителей Нигерии (MAN) и т.д. продемонстрировали поддержку компаниям, которые готовы в полной мере воспользоваться преимуществами Соглашения AfCFTA для осуществления экспортных поставок в другие страны.

Правила происхождения в ЭКОВАС

Для беспошлинной торговли промышленными товарами в странах ЭКОВАС (Экономического сообщества стран Западной Африки) и подтверждения происхождения продукции необходим сертификат происхождения (Certificate of Origin).

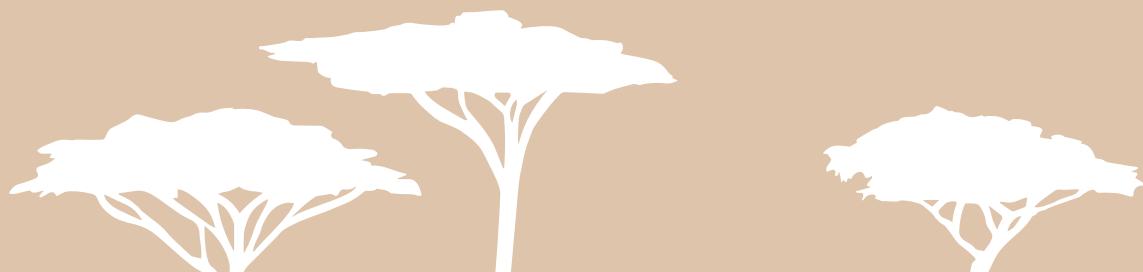
Правила определения происхождения товаров:

- **Правило 1. Полностью произведенной** в стране ЭКОВАС признается продукция, произведенная из не менее 60% сырья, происходящего из стран ЭКОВАС.
- **Правило 2. Изменение тарифного кода** освобождает готовую продукцию от таможенной пошлины, если в производстве такого 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 ЭКОВАС материалов достигает 30% отпускной цены.

Правила происхождения продукции для Африканской континентальной зоны свободной торговли пока проходят согласование.

Особенности ведения бизнеса





В Нигерии насчитывается более 300 языков и этнических диалектов, включая основные языки хауса, игбо и йоруба. Английский язык является официальным языком и широко используется в бизнес-среде.

Это страна с самым многочисленным мусульманским населением Африки к югу от Сахары. Вести себя и одеваться нужно скромно, особенно при посещении северных районов и священных мест.

Нигерийские компании подчиняются строгой иерархии. Нигерийская культура ориентирована на межличностные взаимоотношения. Важно устанавливать хороший контакт с сотрудниками всех уровней. Однако влияние руководителей среднего звена не столь значительное, и для принятия важных решений оптимально выйти на топ-менеджмент.

Личное общение лежит в основе делового. Деловые встречи, как правило, назначаются посредством личных визитов, личной передачи сообщений, разговоров по мобильному телефону или текстовых сообщений (стационарная телефонная связь ненадежна, а почтовая служба работает медленно).

Приветствие

- Самым распространенным приветствием является рукопожатие, сопровождаемое приветливой улыбкой.
- Во время рукопожатия мужчины могут положить левую руку на плечо другого человека. Очень важно улыбаться и показывать искреннее удовольствие от встречи с человеком.
- Как и в остальной части Африки, считается грубостью спешить во время приветствия.
- Сначала следует поинтересоваться самочувствием собеседника и его семьи или обменяться принятыми фразами приветствия.
- Близкие родственники и друзья часто целуются и обнимаются при встрече.
- Нигериец обычно ждет, что женщина первой протянет руку.
- Верующие мусульмане, как правило, не обмениваются рукопожатием с представительницами противоположного пола.
- При обращении следует сначала называть ученое, профессиональное или почетное звание, а затем фамилию.
- Друзья могут обращаться друг к другу по-разному, по имени и званию, только по имени, по фамилии или прозвищу.

- Непременно дождитесь разрешения перед тем, как к кому-то обратиться по имени.
- Приветствуя старших по возрасту, следует слегка наклонить голову в знак уважения и почтения.



Нормы этикета

- Страйтесь избегать зрительного контакта при разговоре со старшими по возрасту и положению людьми. В целом нигерийцы используют зрительный контакт гораздо реже, чем представители западных культур. Стремление смотреть в глаза другим во время разговора может быть воспринято как признак грубости или даже агрессии.
- Помните, что в Нигерии бок о бок живут представители многочисленных этнических групп, культур и религий. Обязательно поинтересуйтесь социальным происхождением, чтобы случайно не обидеть кого-то из коллег.
- Знак «большой палец вверх», который в западном обществе означает, что все в порядке, может быть очень оскорбительным в Нигерии.
- Понятие личного пространства в Нигерии практически отсутствует. Для людей вполне нормально подойти к вам вплотную в очереди или во время разговора. Некоторым это может показаться неприятным, но следует проявить терпение и не просить отойти от вас подальше.
- Ваше положение может оцениваться по внешнему виду, поэтому при посещении Нигерии следует одеваться надлежащим образом.

- Страйтесь не передавать вещи, напитки, пищевые продукты и другие предметы левой рукой.
- Не забывайте о запретах на алкоголь, свинину, азартные игры и т.д., поскольку в Нигерии больше половины населения — мусульмане.
- Еда играет важную роль в ритуалах практически всех этнических групп. Всеобщее участие в трапезе необходимо для совершения особых церемоний.
- Считается грубым не пригласить гостей к участию в трапезе, особенно если речь идет о таком важном мероприятии, как бракосочетание или церемония присвоения имени.

Бизнес-среда

Нигерийцы предпочтуют вступать в бизнес-отношения только с теми людьми, которых они знают лично. Поэтому, встречаясь с нигерийской компанией, личному знакомству следует посвятить определенное время (при первой встрече может потребоваться до двух часов). Несоблюдение этой нормы уменьшит ваши шансы на успех.

Во время первых встреч нигерийские партнеры, как правило, ведут себя сдержанно, поскольку им нужно время, чтобы при общении начать чувствовать себя более комфортно. Важно быть в меру сдержанным до тех пор, пока другая сторона не станет вести себя более открыто. Страйтесь не преувеличивать и не делать амбициозных заявлений при представлении экономического обоснования своему проекту, поскольку по природе своей нигерийцы настороженно относятся к чрезесчур хорошим сделкам.

На встречах следует показывать единомыслие, любые разногласия в вашей группе будут настораживать нигерийскую сторону как признак того, что вы что-то скрываете от них.

При использовании повестки дня рекомендуется направлять ее заранее для ознакомления. Нигерийцы обычно рассматривают все пункты и иногда консультируются с другими заинтересованными сторонами в ходе подготовки к встрече.

Общие рекомендации:

- Наиболее распространенным приветствием является рукопожатие.
- Подождите, пока женщина первая протянет руку.
- Рукопожатием обмениваются в начале и в конце встречи.
- Спешить во время приветствия считается грубостью и следует поинтересоваться самочувствием собеседника.

- Рекомендуется опускать глаза при встрече с людьми старшими по возрасту или положению.
- Звания важны; называйте ученые и почетные звания вместе с фамилией.
- Называйте собеседника по имени только в том случае, если предложат; это не та культура, где друг друга называют по имени, но с теми, кто младше 35 лет, ситуация может быть иная.
- Визитными карточками обмениваются без формальностей.
- Вручать и принимать визитные карточки следует либо обеими руками, либо правой рукой, но никак не левой.
- На визитной карточке важно указать уровень образования и/или научную степень (например, МВА или PhD).
- Убедитесь, что на визитной карточке указана ваша должность.
- Никогда ничего не пишите на своей визитной карточке; распечатайте новые карточки, если информация изменилась.
- Получив визитную карточку, ее следует сразу внимательно прочитать.



Праздники

Табл. 11. Государственные праздники Нигерии на 2020 г.

Дата	Праздник	Примечание
1 января	Новый год	Начало календарного года
10 апреля	Страстная пятница	Воспоминание распятия Иисуса Христа
13 апреля	Пасхальный понедельник	Понедельник после Пасхи
1 мая	День трудящихся	День международной солидарности трудящихся
25 мая	Ид аль-Фитр	Окончание Рамадана
12 июня	День демократии	Празднование возвращения демократии в Нигерию
31 июля	Ид аль-Кабир	Праздник в память о жертвоприношении Авраама
1 октября	День Независимости	Празднование провозглашения независимости Нигерии от Британии
29 октября	Мавлид	День рождения пророка Мухаммада
25 декабря	Рождество	Празднование появления на свет Иисуса Христа
26 декабря	День подарков	Христианский праздник, празднуется на следующий день после Рождества

Преимущества и риски осуществления поставок

9



9.1. Преимущества

Нигерийский рынок сухого молока имеет высокий потенциал роста и большие возможности для развития. Перспективность рынка обусловлена следующими факторами:

- Высокий внутренний спрос на сухое молоко.
- Инвестиционные потребности местного производства предполагают длительный период для обеспечения необходимого выпуска молока внутри страны.
- Из-за отсутствия оборудования холодовой цепи, неразвитости инфраструктуры и низкой продуктивности животноводства сухое молоко будет использоваться для удовлетворения растущего спроса на молоко и молочные продукты.
- Высокие розничные цены на питьевое и сухое молоко.

9.2. Риски

Несмотря на высокий спрос и неспособность местного производства удовлетворить потребности населения в молоке, распоряжением Центрального банка Нигерии от 11 февраля 2020 г. (TED/FEM/FPC/GEN/01/002) этот рынок был фактически закрыт для всех экспортёров кроме тех, кто непосредственно работает с шестью компаниями-специмпортерами молочной продукции. Среди них есть только две местные компании — Chi и Integrated Dairies (и, возможно, Promasidor), которые не завязаны на конкретных экспортёрах и могут стать потенциальными партнёрами. Остальные варианты поставок требуют пересмотра действующих мер, что существенно сужает возможности для российских поставок.

Меры поддержки молочной отрасли больше всего ограничивают доступ к рынку. Помимо введения ограничений на импорт в феврале 2020 г., Центральный банк Нигерии в августе 2019 г. ввел запрет на инкассовые схемы, которые позволяли приобретать товары в кредит. Теперь же импортерам приходится вносить денежные средства на найровые счета и открывать аккредитивы.

Отраслевые выставки и ярмарки

10



Отраслевые выставки и ярмарки

Выставка	Сайт	Даты проведения	Описание
West Africa Agribusiness Show	https://clck.ru/Nfd9i	18–20 февраля	Ежегодная выставка, посвященная последним достижениям в сельском хозяйстве Западной Африки. Представители различных отраслей получают возможность встретиться, чтобы обменяться идеями, посмотреть новейшее оборудование, технические ноу-хай, материалы и услуги для производства и переработки сельскохозяйственной продукции
Agrofood Nigeria	https://clck.ru/Nfd8m	24–26 марта (перенесена на 25–27 августа 2020 г.)	Международная специализированная выставка-ярмарка продуктов питания, сельхозтехники и агротехнологий
Food & Beverage West Africa (FAB West Africa)	https://clck.ru/Nfd9E	17–19 июня (перенесена на 1–3 декабря 2020 г.)	Международная выставка продуктов питания и напитков в Западной Африке. В 2019 г. привлекла более 4 200 посетителей, включая импортеров, розничных продавцов, дистрибуторов. Их встречали более 200 нигерийских и зарубежных участников, которые представляли новейшие продукты, услуги и оборудование мирового рынка продуктов питания и напитков
AgrikExpo&Farming	https://clck.ru/Nfd9a	15–17 сентября	Основная площадка для развития агробизнеса в регионе. Agrikexpo сотрудничает с Федеральным министерством сельского хозяйства и развития сельских районов, Федеральным министерством торговли и инвестиций, Национальным агентством по регистрации и контролю пищевых продуктов и лекарственных препаратов (NAFDAC), Нигерийской группой агробизнеса (NABC), Птицеводческой ассоциацией Нигерии (PAN) и рядом других сельскохозяйственных ассоциаций

Карта действий экспортера

11

Этап I — Подготовка к экспорту (см. приложение №3)

- 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.
- 5) Изучите ваш целевой рынок/рынки.
- 6) Проанализируйте варианты транспортировки продукции, логистики и дистрибуции.
- 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.

По итогам этапа I: определен партнер (импортер) в Нигерии⁶⁴.

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

- 1) Аттестация предприятия в России
 - Регистрация предприятия в системах РСХН — ИС «Аргус» и ИС «Цербер» в качестве экспортёра молочной продукции в Нигерию.
 - Обследование предприятия комиссией РСХН и включение в реестр экспортёров молочной продукции в Нигерию.
 - Исследование продукции в аккредитованной лаборатории в России на соответствие требованиям Нигерии к качеству и безопасности молочной продукции.

⁶⁴ По состоянию на начало 2020 г. это должна быть одна из 6 компаний, допущенных к импорту молочных продуктов в Нигерию.

- Получение через ИС «Аргус» разрешения Главного государственного ветеринарного инспектора Российской Федерации на поставки молочной продукции в Нигерию.

2) Сертификация продукции в Нигерии

- Регистрация через представителя товарного знака в Нигерии (по форме FORM D-REG / 001 на сайте NAFDAC).
 - Подготовка совместно с импортером пакета документов для сертификации молочной продукции в Нигерии, включая результаты лабораторных исследований.
 - Отправка образцов продукции и пакета документов в Нигерию для прохождения сертификации продукции (саму процедуру сертификации продукции проходит импортер и продукция получает регистрационный номер NAFDAC).
- 3) Аттестация предприятия — прохождение инспекции NAFDAC на соответствие предприятия требованиям GMP для пищевых производств (назначается на усмотрение комиссии NAFDAC в ходе сертификации продукции).**
- 4) Организация логистики — выбор транспортно-экспедиторской компании и таможенного брокера для обеспечения международных перевозок и таможенного оформления грузов.**

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

Этап III — Таможенное оформление продукции

- 1) Регистрация экспортера в таможенных органах (при первой поставке).
- 2) Таможенное оформление экспорта, включая оформление ветеринарно-сопроводительной документации.

По итогам этапа III: осуществляется вывоз продукции с территории РФ.



Контактная информация

12

Содержание

12.1.

Список потенциальных партнеров



12.2.

Список профильных организаций

12.1. Список потенциальных партнеров

Импортеры молочной продукции в Нигерии

Компания	Контакты
FrieslandCampina WAMCO Nigeria	<p>Адрес головного офиса в Нигерии: Plot 7b Acme Road Ikeja Industrial Estate Ogbia — Ikeja Lagos State</p> <p>Тел.: + 234 1 271 5100</p> <p>Сайт: https://www.frieslandcampina.com.ng/</p>
Chi Limited	<p>Адрес: 14 Chivita Ave, Ajao Estate, Lagos, Nigeria</p> <p>Тел.: +234 1 903 9000</p> <p>Сайт: https://www.houseofchi.com/</p>
Arla Foods Inc.	<p>Адрес: St Nicholas House, 6th Floor Catholic Mission Street, Lagos, Nigeria</p> <p>Тел.: +45 8938 1000</p> <p>Сайт: https://www.arla.ng/</p>
Promasidor	<p>Адрес: 3A & B Cowbell Way, Isolo Industrial Estate, Isolo, Lagos, Nigeria</p> <p>Тел.: +234 1 270 7772 / +234 1 270 7774</p> <p>E-mail: info@promasidor-ng.com</p> <p>Сайт: http://www.promasidor.ng/</p>
Nestlè Nigeria PLC	<p>Адрес: Industrial Avenue 22-24 Ilupeju, Lagos, Nigeria</p> <p>Тел.: +234 1 279 0707</p> <p>Сайт: https://www.nestle-cwa.com/en</p>
Integrated Dairies Limited	<p>Тел.: +234 903 886 2224</p> <p>Сайт: https://integrateddairies.com/</p>

Дистрибуторы молочной продукции в Нигерии

Компания	Профиль	Контакты
Fan Milk	Производитель и дистрибутор молочной продукции в Нигерии	Адрес: Eleyele Industrial Layout, Dugbe, Ibadan, Oyo State, Nigeria Тел.: +234 02 291 2247 E-mail: info@fanmilk-nig.com Сайт: http://www.fanmilk-nig.net/
Chellarams	Группа компаний, работающая в таких отраслях, как пищевая промышленность, ингредиенты, промышленная химия, производственное оборудование. Является дистрибутором продуктов питания, включая сухое молоко	Адрес: 110/114, Oshodi-Apapa Expressway, Isolo, Lagos, Nigeria Тел.: +234 1 773 3838 (39) 40 E-mail: info@chellaramsplc.com Сайт: http://www.chellaramsplc.com
Springrose Ventures	Дистрибутор молочных продуктов, вина и напитков	Адрес: 69 Bale Street, by Greenland B/Stop, Olodi-Apapa, Lagos, Nigeria Тел.: +234 909 3828359 E-mail: springroseventures@gmail.com Сайт: https://springroseventures.webs.com/
Wigmore Trading & Distribution	Дистрибутор брендовых товаров (включая продукты питания) в Западной Африке	Адрес: Wigmore Trading LTD, 5th Floor, Mulliner Towers, Former NNPC Building, 39 Alfred Rewane Way, Ikoyi Lagos Тел.: +234 (0) 129 34 175 Сайт: https://wigmoretrading.com/

12.2. Список профильных организаций

Название	Описание	Контакты
LCCI Lagos Chamber of Commerce and Industry	Торгово-промышленная палата Лагоса занимается развитием торговли и продвижением продукции промышленности, а также представляет позиции предприятий по вопросам торговли и промышленности в городе Лагос, портовом комплексе Лагоса, штате Лагос и в остальных регионах страны	Адрес: Commerce House, Idowu Taylor Street, 1, Victoria Island, Lagos Тел.: +234 1 277 1556 E-mail: lcci@lagoschamber.com
NEPC Nigerian Export Promotion Council	Нигерийский совет по содействию экспорту является главным учреждением федерального правительства Нигерии в продвижении, развитии и диверсификации экспорта. В задачи NEPC входит: <ul style="list-style-type: none">● координация деятельности по развитию экспорта и реализации инициатив в рамках национальных экспортных программ;● взаимодействие с международными торговыми организациями по вопросам расширения сотрудничества и наращивания потенциала	Адрес: Plot 424, Aguiyi Ironsi Street, Maitama, Abuja, Nigeria P. M. B. 133 Garki, Abuja Тел.: +234 9 462 1555 E-mail: enquiries@nepc.gov.ng
REFSPAN Restaurant and Food Servicers Proprietors of Nigeria	Неправительственная некоммерческая внепартийная организация, созданная для продвижения и защиты интересов своих членов, а также достижения и поддержания международных стандартов в секторе ресторанов и предприятий общественного питания Нигерии	Адрес: NSE Building 30, Oba Ogunji Road, Near Lawma Office, Ogbia, Lagos State E-mail: hello@refspan.org

Контактная информация

Название	Описание	Контакты
ASN Agricultural Society of Nigeria National Root Crops Research Institute	Сельскохозяйственное общество Нигерии (при Национальном научно-исследовательском институте по выращиванию корнеплодов) — одна из первых сельскохозяйственных ассоциаций, основанная в 1962 г. молодым коллективом сельскохозяйственного факультета Университета Ибадана в Нигерии. Ассоциация поддерживает развитие фундаментальной и прикладной науки, занимается распространением сельскохозяйственных знаний через публикации по отраслевым вопросам	Адрес: Km 8 Umuahia-Ikot Ekpene Road PMB 7006, Umuahia Abia state Тел.: +234 8064 227803 E-mail: info@agriculturalsocietynigeria.com

**Государственная
поддержка экспорта
продукции АПК**

13

В Российской Федерации система государственной поддержки экспорта продукции АПК основывается на положениях Указа Президента Российской Федерации «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» и федеральном проекте «Экспорт продукции АПК». Паспорт федерального проекта «Экспорт продукции АПК», утвержденный протоколом заседания проектного комитета национального проекта «Международная кооперация и экспорт» от 14 декабря 2018 г., определяет ключевые задачи в области государственной поддержки экспорта продукции АПК. Данные задачи разделяются на ряд конкретных программ.

Правительством Российской Федерации приняты:

- **льготное кредитование исполнителей СПК** — Постановление Правительства РФ от 26.04.2019 №512 «О предоставлении из федерального бюджета субсидий российским кредитным организациям, международным финансовым организациям и государственной корпорации развития «ВЭБ.РФ» на возмещение недополученных ими доходов по кредитам, выданным заключившим соглашения о повышении конкурентоспособности сельскохозяйственным товаропроизводителям (за исключением сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов), организациям и индивидуальным предпринимателям, осуществляющим производство, первичную и/или последующую (промышленную) переработку сельскохозяйственной продукции и ее реализацию, по льготной ставке»;
- **компенсация части затрат на транспортировку** — Постановление Правительства Российской Федерации от 15 сентября 2017 г. №1104 «О предоставлении субсидий из федерального бюджета российским организациям на компенсацию части затрат на транспортировку сельскохозяйственной и продовольственной продукции наземным, в том числе железнодорожным, транспортом», позволяющее экспортёрам продукции АПК существенно экономить на транспортировке своей продукции на внешние рынки;
- **субсидирование процентных ставок** — Постановление Правительства РФ от 24.05.2017 №620 (в редакции постановления Правительства Российской Федерации от 16.06.2018 №692) «Об утверждении Правил предоставления из федерального бюджета субсидии акционерному обществу «Российский экспортный центр», г. Москва, на цели субсидирования процентных ставок по экспортным кредитам и иным инструментам финансирования, аналогичным кредиту по экономической сути, предоставляемым коммерческими банками»;
- **продвижение продукции агропромышленного комплекса** — Постановление Правительства РФ от 29.06.2017 №776 «Об утверждении Правил предоставления субсидии из федерального бюджета акционерному обществу «Российский экспортный центр» на финансирование части затрат, связанных с продвижением продукции агропромышленного комплекса на внешние рынки, за исключением выставочно-ярмарочной деятельности»;

- **компенсация части затрат, связанных с сертификацией** — Постановление Правительства РФ от 25.12.2019 №1816 «О государственной поддержке организаций в целях компенсации части затрат, связанных с сертификацией продукции агропромышленного комплекса на внешних рынках»;
- иные нормативно-правовые и локальные нормативные акты, включая приказы Минсельхоза России, которые дают возможность предприятиям агропромышленного комплекса получать **льготные** краткосрочные и льготные инвестиционные **кредиты на создание новых и модернизацию существующих производств** (в том числе под Соглашения о повышении конкурентоспособности).

Реализуемая в настоящее время в Российской Федерации система мер поддержки экспорта сельскохозяйственной продукции представляет собой комплексное решение, предусматривающее, но не ограничивающееся, следующими инструментами:

- льготное кредитование предприятий под Соглашения о повышении конкурентоспособности, в том числе на цели создания новых и модернизации существующих экспортно-ориентированных предприятий, включая расходы на приобретение оборудования;
- создание и последующая реализация маркетинговых программ продвижения продукции на зарубежных рынках;
- компенсация части затрат на аренду/субаренду складских площадей в странах экспорта;
- правовая поддержка в защите товарных знаков российских производителей в странах экспорта;
- компенсация части затрат предприятий на участие в профильных зарубежных выставках; организация бизнес-миссий в страны экспорта;
- проведение маркетинговых исследований и приобретение аналитических отчетов;
- компенсация части транспортных и логистических затрат;
- компенсация затрат, связанных с сертификацией и омоложением продукции;
- страховое покрытие экспорта;
- экспортный факторинг;
- иные инструменты кредитно-гарантийной поддержки экспортеров.

На федеральном уровне функции агента и единого окна доступа по предоставлению поддержки экспортерам по многим программам выполняет Группа РЭЦ (Российский экспортный центр), состоящая из АО «Российский экспортный центр» (единое окно доступа по всему спектру поддержки), экспортного кредитного агентства ЭКСАР (страховой инструментарий защиты экспортных кредитов и инвестиций) и Росэксимбанка (инструменты кредитования).

На региональном уровне функционирует система региональных центров поддержки экспорта, работающих по единому экспортному стандарту во взаимодействии с РЭЦ. Также есть ряд иных организаций, в функции которых входит, в том или ином формате, оказание поддержки экспортерам (торговые представительства, торговые палаты и проч.).

В силу многообразия действующих инструментов поддержки экспорта и ряда задействованных организаций компании-экспортеру рекомендуется получить дополнительные консультации в Минсельхозе России (www.mcx.ru), ФГБУ «АгроЭкспорт» (www.aemcx.ru), АО «Российский экспортный центр» (www.exportcenter.ru) или региональном центре поддержки экспорта, а также в Национальном союзе производителей молока (<http://www.souzmoloko.ru/>).

Приложение №1.

Правила маркировки в Нигерии

Правила маркировки в Нигерии в отношении пищевых продуктов, воды и льда (2019 г.)

Не допускается:

- Производить, импортировать, экспортировать, распространять, рекламировать, выставлять на продажу, предлагать к продаже, продавать или использовать расфасованные пищевые продукты, за исключением случаев, когда они маркированы в соответствии с положениями настоящих Правил.
- Производить, импортировать, экспортировать, распространять, рекламировать, выставлять на продажу, предлагать к продаже, продавать или использовать расфасованные пищевые продукты если:
 - срок годности истек;
 - срок годности и хранения стерт или изменен;
 - этикетка изменена, стерта или снята.
- Проставлять на этикетке пищевого продукта рекламные символы и знаки профессиональной ассоциации, за исключением случаев, разрешенных Национальным агентством по регистрации и контролю пищевых продуктов и лекарственных препаратов (NAFDAC) (далее — Агентство).

Наименование пищевого продукта

- 1) Наименование пищевого продукта должно находиться на основной дисплейной полосе и указывать на истинную природу пищевого продукта.
- 2) Если Стандартом Кодекса⁶⁵ установлено одно или несколько наименований пищевого продукта, следует использовать, по меньшей мере, одно из этих наименований.

⁶⁵ Кодекс Алиментариус (лат. Codex Alimentarius — Пищевой Кодекс).

- 3) В отсутствие установленного законодательством наименования следует использовать распространенное или общепринятое наименование пищевого продукта в качестве надлежащего описательного термина, не вводящего в заблуждение и не обманывающего потребителя.
- 4) Допускается использование «придуманного», «фантазийного», «фирменного» наименования (или «товарного знака») при условии, что оно не вводит в заблуждение, не искажает сути и располагается рядом с наименованием пищевого продукта.
- 5) Дополнительные слова или фразы, необходимые для того, чтобы избежать дезинформирования потребителя или введения его в заблуждение относительно истинной природы и физического состояния пищевого продукта, обозначающие, в том числе, тип среды, в которую помещен продукт, вид, а также тип и условия обработки, которой был подвергнут продукт, например, «сушеный, концентрированный, восстановленный, копченый, озонированный», должны располагаться рядом с наименованием пищевого продукта или в непосредственной близости от него на этикетке.
- 6) Характеризующий продукт вкус или ингредиент следует включить в наименование продукта.

Фирменное / торговое наименование

- 1) Если на этикетке фасованного пищевого продукта имеется торговая марка или товарный знак, то они не должны давать неверного представления о природе, качестве или составе пищевого продукта.
- 2) Если торговая марка или товарный знак противоречит положениям или требованиям Агентства, то последние имеют преемственную силу.

Маркировка

- 1) Для этикеток фасованных пищевых продуктов в описании не допускается использование:
 - способа, который является ложным, вводящим в заблуждение, обманным или создающим ошибочное впечатление о природе, характеристиках, качестве, количестве, составе или происхождении пищевого продукта;
 - слов, выражений, рисунков, изображений или обозначений, указывающих прямо или косвенно на другой продукт, с которым такой пищевой продукт может быть перепутан, или позволяющих предположить, что данный пищевой продукт связан с другим (за исключением изображения способов потребления).

- 2) Претензии относительно лечебно-профилактических эффектов в отношении свойств фасованного пищевого продукта не предусмотрены.
- 3) Этикетка фасованных пищевых продуктов должна быть прикреплена таким образом, чтобы она не отделялись от контейнера при обычном использовании.
- 4) Вся информация о фасованных пищевых продуктах должна быть на английском языке и может быть представлена на любых других языках.
- 5) На этикетке готовой пищи, предназначенной для детей, не допускается наличие рисунков:
 - способствующих небезопасному использованию продукта;
 - создающих неверное впечатление о безопасности в сознании детей, их родителей или лиц, осуществляющих уход за ними;
 - поощряющих потребление пищевых продуктов, наносящих вред здоровью детей.

Список ингредиентов

- 1) За исключением продуктов, состоящих из одного ингредиента, список ингредиентов должен указываться на этикетке фасованного пищевого продукта, воды или льда.
- 2) Списку ингредиентов должно предшествовать название, состоящее из термина «ингредиент» или включающее этот термин.
- 3) Все используемые ингредиенты должны быть перечислены в порядке убывания их массовой доли на момент изготовления продукта.
- 4) Если ингредиент представляет собой продукт, состоящий из двух или более ингредиентов, то такой составной ингредиент включается в перечень ингредиентов со списком (в скобках) входящих в его состав ингредиентов в порядке убывания их массовой доли.
- 5) Если при изготовлении продукта используется составной ингредиент собственной разработки, он должен указываться на этикетке как запатентованный ингредиент.
- 6) Если доля составного ингредиента, наименование которого установлено стандартом Кодекса, составляет менее 5% пищевого продукта, допускается не указывать его составные ингредиенты, за исключением пищевых добавок, которые выполняют технологическую функцию в готовом продукте.

7) Следующие пищевые продукты питания и ингредиенты известны тем, что могут вызвать аллергическую реакцию, поэтому всегда должны быть указаны:

- злаки, содержащие глютен, т.е. пшеница, рожь, ячмень, овес, спельта или их гибридные разновидности и продукты их переработки;
- ракообразные и продукты их переработки;
- яйца и продукты их переработки;
- рыба и продукты ее переработки;
- арахис, соя и продукты их переработки;
- молоко и молочные продукты (включая лактозу);
- орехи и продукты их переработки;
- сульфит в концентрациях 10 мг/кг;
- прочие продукты, которые могут быть предписаны Агентством.

8) Добавленная вода должна указываться в списке ингредиентов, за исключением случаев, когда она является частью ингредиента, например, рассола, сиропа или бульона, который используется в составном пищевом продукте и указывается как таковой в списке ингредиентов.

9) Воду или другие летучие ингредиенты, испаряющиеся в процессе производства, указывать не требуется.

10) Для обезвоженных или сгущенных пищевых продуктов, подлежащих восстановлению только путем добавления воды, ингредиенты могут быть перечислены в порядке убывания их массовой доли в восстановленном продукте при условии включения формулировки «ингредиенты продукта, приготовленного в соответствии с инструкцией на этикетке».

11) Должна быть указана информация о присутствии в любом пищевом продукте или ингредиентах пищевого продукта, полученных посредством биотехнологии, аллергена, перенесенного из любого из продуктов, перечисленных выше в пункте 7.

12) Для указания в списке ингредиентов следует использовать конкретное наименование в соответствии с положениями пункта «Наименование пищевого продукта», за исключением следующих случаев:

- могут быть использованы наименования категорий (согласно списку) для ингредиентов, входящих в соответствующие классы;

- в качестве исключения из вышеприведенного пункта, свиной жир, шпик или говяжий жир должны всегда указываться с конкретными наименованиями;
- для указания пищевых добавок, входящих в соответствующие классы и находящихся в списках пищевых добавок, разрешенных к применению в пищевых продуктах, следует использовать названия функциональных классов вместе с конкретным наименованием или общепризнанным цифровым обозначением;
- для указания пищевых добавок, входящих в соответствующие классы и находящихся в списках пищевых добавок, разрешенных в большинстве случаев для применения в пищевых продуктах, могут быть использованы следующие названия классов:
 - ароматизаторы и вкусоароматические вещества;
 - модифицированные крахмалы.

Выражение «ароматизаторы» может быть дополнено определениями «натуральные», «идентичные натуральным» или «искусственные».

Технологические средства и перенесенные пищевые добавки

- 1) Пищевая добавка, попавшая в пищевой продукт в количестве, достаточном (в пределах нормы, допустимой Агентством) для выполнения технологической функции в этом пищевом продукте в результате его использования, должна быть включена в список ингредиентов.
- 2) Пищевая добавка, попавшая в пищевые продукты в количестве меньшем, чем требуется для достижения технологической функции, а также технологические средства не должны указываться в списке ингредиентов.

Масса нетто и масса без жидкости

- 1) Масса нетто должна указываться в метрической системе (в единицах системы СИ)⁶⁶.

⁶⁶ Масса нетто представляет количество в момент упаковывания и указывается в соответствии со ссылкой на систему контроля количества по среднему содержимому.

- 2)** Масса нетто должна указываться следующим образом:
- для жидких пищевых продуктов — по объему;
 - для твердых пищевых продуктов/льда — по весу или по количеству (при необходимости);
 - для полутвердых или вязких пищевых продуктов — по весу или по объему.
- 3)** Любой пищевой продукт, упакованный в жидкой среде, должен иметь указание в метрической системе массы пищевого продукта без жидкости.
- 4)** В случае блочной упаковке нескольких единиц одинаковой фасованной продукции на внешней стороне в составе указывается количество и масса нетто отдельных единиц в блоке.

Наименование, адрес и контактные данные производителя и дистрибутора

- 1)** На этикетке продукта необходимо указывать наименование и адрес производителя, упаковщика, дистрибутора, импортера, экспортёра или продавца пищевого продукта.
- 2)** При импорте на этикетке продукта необходимо указывать наименование и адрес производителя и держателя свидетельства о регистрации.
- 3)** Если у производителя есть предприятия во многих городах и/или населенных пунктах, указания головного офиса компании будет достаточно при условии, что на каждой упаковке с пищевыми продуктами присутствует код (маркировка) для идентификации перерабатывающего предприятия, на котором были изготовлены продукты.
- 4)** Если пищевые продукты не были изготовлены физическим или юридическим лицом, ФИО/наименование которого указано на этикетке, то такое ФИО/наименование должно быть указано как «Изготовлено для», «Упаковано для» или похожим выражением.
- 5)** На этикетке должна быть указана страна происхождения пищевого продукта.
- 6)** Если пищевой продукт подвергается существенному видоизменению в третьей стране, то в его маркировке в качестве страны происхождения указывают именно ее.

Идентификация партии

- 1) Любое обозначение, наносимое на этикетку фасованного пищевого продукта, должно быть четким, заметным и разборчивым для потребителя, а также иметь контрастный цвет с цветом фона.
- 2) Никакая информация не должна быть затушевана дизайном или другими письменными, печатными или графическими обозначениями, содержащимися на этикетке.
- 3) Обозначение названия продукта должно быть представлено на основной этикетке жирным шрифтом, иметь размер, соответствующий наиболее заметной напечатанной информации на этикетке, и должно располагаться на линии, параллельной основанию упаковки (с учетом того, как упаковка будет выставлена на полке).
- 4) Масса продукта должна быть напечатана на основной этикетке.
- 5) Если контейнер в обертке, то обертка должна нести необходимую информацию, или этикетка на контейнере должна быть легко читаемой через внешнюю обертку и не должна закрываться ею.

Маркировка дат

- 1) На этикетке всех готовых пищевых продуктов питания должны быть четко и разборчиво указаны день, месяц и год изготовления.
- 2) Если для обеспечения безопасности и качества продукт должен быть употреблен до определенной даты, на этикетке должно быть указание «Срок годности» («Годен до»).
- 3) Если указания «Срока годности» («Годен до») не требуется, подлежит указанию «Срок хранения» («Лучше употребить до»).
- 4) Дата должна предваряться словами «Срок годности» или «Годен до», «Срок хранения», «Лучше употребить до» в зависимости от вида продукта.
- 5) День и год указываются некодированными цифрами, где год обозначается двумя или четырьмя цифрами, а месяц — буквами, знаками или цифрами.
- 6) Если день обозначается одной или двумя цифрами, если для указания даты используются только цифры либо год выражается только двумя цифрами, то последовательность дня, месяца, года должна обозначаться соответствующими сокращениями, сопровождающими знак даты как (ДД/ММ/ГГГГ или ММ/ДД/ГГГГ).
- 7) Указание даты изготовления может использоваться в сочетании с пунктами 1–11 (2) Правил и предваряться словами «Дата изготовления» в зависимости от случая.

- 8) Если на наружной обертке указывается несколько позиций и при обычном использовании потребителем обертка будет снята, то на таре должна быть указана дата, которая останется видна потребителю до момента потребления.
- 9) Несмотря на пункты 1 и 2 правил, указание «Срок хранения» или «Лучше употребить до» не требуется для:
 - свежих фруктов и овощей, включая клубни, которые не были очищены, порезаны или подвергнуты аналогичной обработке;
 - алкогольных напитков, содержащих по крайней мере 10% алкоголя по объему;
 - бакалейных или кондитерских изделий, которые, с учетом своего состава, обычно потребляются в течение 24 часов с момента изготовления;
 - уксуса;
 - неионизированной соли пищевого качества;
 - необогащенных твердых сахаров.

Условия хранения

Необходимые условия хранения должны быть указаны на этикетке.

Номер партии

Номер партии должен быть указан на этикетке всей фасованной пищевой продукции.

Регистрационный номер

На все фасованные пищевые продукты, воду или продукты с содержанием льда должен быть нанесен регистрационный номер Агентства (регистрационный номер NAFDAC), выданный по Свидетельству о регистрации в порядке, установленном Агентством.

Язык

Любое указание, которое должно быть сделано на предварительно расфасованном пищевом продукте в соответствии с настоящими Правилами, должно быть на английском языке и может включать любой другой язык.

Облученные пищевые продукты

- 1)** На этикетке фасованного пищевого продукта, обработанного ионизирующим излучением, должно быть помещено письменное указание о такой обработке.
- 2)** На этикетке должно содержаться письменное заявление с указанием обработки в непосредственной близости с наименованием продукта питания.
- 3)** На всех облученных пищевых продуктах должен быть указан международный знак, обозначающий обработку, в непосредственной близости от наименования продукта питания.
- 4)** Если облученный продукт используется в качестве ингредиента в другом пищевом продукте, это должно быть указано в списке ингредиентов.
- 5)** Когда продукт, состоящий из одного ингредиента, готовится из сырья, которое подверглось облучению, на этикетке этого продукта должно содержаться указание на такую обработку.

Информация о пищевой ценности

- 1)** Информация о питательных свойствах обязательна для любого фасованного пищевого продукта, включающего несколько ингредиентов. Для пищевых продуктов без специального питательного состава указывается только информация о калорийности, содержании углеводов (количество сахара), белков, жиров и натрия.
- 2)** Любое заявление о питательных свойствах продукта должно быть непосредственно обосновано информацией о пищевой ценности на этикетке пищевого продукта.
- 3)** Для пищевых продуктов, питательность которых выделяется изготовителем, сведения о питательности на 100 г, 100 мл или порцию продукта должны быть приведены на этикетке, содержащей следующие данные:
 - энергетическая ценность в ккал;
 - количество белка, углеводов (количество сахара);
 - жир в граммах (г) или миллилитрах (мл);
 - натрий в граммах.

4) Для любых питательных веществ с полезными свойствами:

- при заявлении количества, виде жирных кислот или количестве холестерина указывается количество насыщенных жирных кислот, мононенасыщенных и полиненасыщенных жирных кислот в граммах (г) и холестерина в миллиграмммах (мг), а количество транс-жирной кислоты в граммах (г) указывается в дополнение к предыдущему требованию;
- при заявлении количестве витаминов и минералов данные должны быть выражены в метрических единицах;
- при заявлении пищевой ценности на порцию количество в граммах (г) или миллилитрах (мл) включается для справки, в дополнение к размеру порции; при заявлении содержания таких питательных веществ, как минералы, белки, витамины, металлы или их соединения, аминокислоты или ферменты, на этикетке должно быть указано количество добавленных веществ.

Количественная маркировка ингредиентов

- 1)** В случае выделения в маркировке пищевого продукта одного или нескольких питательных ингредиентов, в готовом продукте указывается процентное соотношение ингредиента по массе.
- 2)** В случае выделения в маркировке пищевого продукта низкого содержания одного или более ингредиентов, в готовом продукте указывается процент ингредиента по массе.
- 3)** Упоминание в названии пищевого продукта конкретного ингредиента само по себе не означает выделения этого ингредиента.
- 4)** Ссылка в маркировке пищевого продукта на ингредиент, используемый в небольшом количестве и только в качестве ароматизатора, сама по себе не означает выделения этого ингредиента.

Бестарная продукция

- 1)** В случае реализации пищевой продукции навалом/насыпью контейнер для хранения должен быть промаркирован в соответствии с требованиями для пищевых продуктов с индивидуальной маркировкой, и на нем на видном месте должна быть нанесена разборчивая надпись.
- 2)** Настоящее правило не применяется в том случае, если содержимое контейнера упаковано и промаркировано в соответствии с требованиями для пищевых продуктов с индивидуальной маркировкой.

- 3) При повторной упаковке срок годности пищевых продуктов должен соответствовать сроку годности бестарной партии.

Обозначения классов

В случае использования, обозначения классов ингредиентов должны быть понятными и не вводящими в заблуждение.

Приложение №2.

Формы и образцы

документов для экспорта

Название документа	Комментарии	Ссылка на источник
Перевозка продукции по территории России (от предприятия-производителя до границы)		
Ветеринарное свидетельство формы №2	<p>Ветеринарное свидетельство на продукты и сырье животного происхождения, вывозимые за пределы района / города — оформляется в электронном виде.</p> <p>Применяется при перевозке молочной продукции по территории России, в т.ч. от предприятия-производителя и/или места промежуточного хранения до границы (таможенного пункта и места прохождения пограничного ветеринарного контроля)</p>	https://clck.ru/Nac4D
Транспортная накладная	<p>Транспортная накладная — транспортный документ, подтверждающий заключение договора грузоперевозки и правомерность транспортировки груза в России.</p> <p>Как правило, оформляется грузоотправителем, однако, по согласованию сторон, документ может составляться и перевозчиком</p>	https://clck.ru/Nbbbn
Сертификат качества	<p>Сертификат соответствия или декларация соответствия — обязательные документы, подтверждающие соответствие товара нормативным требованиям (техническим регламентам) и гарантирующий его безопасность</p>	https://clck.ru/NbbcF
Таможенное оформление продукции в России (документы экспортера)		
Международный контракт и подтверждение платежа, согласно условиям контракта		
Транспортные и товаросопроводительные документы — см. ниже (СМР, инвойс, спецификация, упаковочный лист)		
Таможенная декларация на товары	<p>Экспортная таможенная декларация страны вывоза, подтверждающая таможенную очистку (декларирование) товара и его выпуск с таможенной территории России.</p> <p>Оформляется экспортером (в электронном виде) и заверяется таможенными органами по результатам прохождения процедуры таможенного контроля в РФ</p>	https://clck.ru/NbbiP

Приложение №2

Название документа	Комментарии	Ссылка на источник
Ветеринарный сертификат формы 5d	<p>Ветеринарный сертификат на экспортируемое из Российской Федерации молоко и молочные продукты — оформляется в электронном виде.</p> <p>Оформляется при экспорте молочной продукции из России взамен ВСД формы №2 по результатам ветеринарного контроля в месте прохождения границы РФ</p>	https://clck.ru/Nac4D

Таможенное оформление продукции в Нигерии (документы, передаваемые импортеру)

Таможенная декларация (экспортная таможенная декларация страны вывоза) — см. выше

Экспортный ветеринарный сертификат (санитарно-гигиенический сертификат) — см. выше

Международный контракт

Транспортные и товаросопроводительные документы — см. ниже (CMR, инвойс, спецификация, упаковочный лист)

Декларация для регистрации в NAFDAC	Декларация о качестве и безопасности продукта, которая подается в качестве заявления на регистрацию продукта в NAFDAC и получения разрешения на его обращение на рынке Нигерии	https://clck.ru/NdSEQ
--	--	---

Транспортные и товаросопроводительные документы

CMR — международная товарно-транспортная накладная	CMR — международная товарно-транспортная накладная — предназначается для оформления международных автомобильных перевозок грузов и является удостоверением оформления договора на транспортировку груза на авто. При перевозке груза из одной страны в другую по CMR экспедитор автоматически принимает правила и нормы «Конвенции о договоре международной перевозки грузов автомобильным транспортом»	https://clck.ru/NbcQi
Bill of Lading — Коносамент	Коносамент (Bill of lading, B/L, BOL) — документ, выдаваемый перевозчиком грузотправителю в удостоверение принятия груза к перевозке морским транспортом с обязательством доставить груз в порт назначения и выдать его законному держателю коносамента. Коносамент — один из основных документов, применяемых при таможенном оформлении и таможенном контроле при морских перевозках	Унифицированная форма не предусмотрена

Приложение №2

Название документа	Комментарии	Ссылка на источник
Shipping order — Поручение на погрузку	Поручение на отгрузку экспортных товаров (Shipping order — SO) — документ, подтверждающий передачу груза на судно (в т.ч. содержит указания по оформлению коносамента)	https://clck.ru/NbcNe
Delivery order — Разрешение на поставку	<p>Разрешение на поставку (Delivery order — D/L) — документ, содержащий распоряжение о передаче определенному лицу части груза, доставленного судном по коносаменту (выдается перевозчиком в обмен на подтвержденный оригинал коносамента).</p> <p>Только при наличии Delivery order грузополучатель может произвести таможенную очистку груза и обеспечить доставку груза из порта</p>	Унифицированная форма не предусмотрена
Invoice — Инвойс	<p>Proforma Invoice — предварительный счет (комерческое предложение).</p> <p>Commercial Invoice (счет на оплату / счет-фактура) — счет, который оформляется продавцом товара покупателю для оплаты за определенную партию товара и свидетельствует о появлении у покупателя обязательства по оплате товара в соответствии с указанными условиями</p>	Унифицированная форма не предусмотрена
Specification — Спецификация	Спецификация (Specification) — приложение к договору поставки, содержит перечень поставляемых товаров с указанием количества по каждому сорту, марке, артикулу и в необходимых случаях цен и качественных показателей продукции	Унифицированная форма не предусмотрена
Packing list — Упаковочный лист	Упаковочный лист (Packing list) — приложение к инвойсу, содержит список всех позиций груза, находящихся в каждом товарном месте (ящике, коробке, контейнере), с указанием номеров мест, в которые они упакованы, и весом каждого места	Унифицированная форма не предусмотрена

Перевозка продукции по территории России (от производителя до границы)

Сертификат соответствия⁶⁷

СИСТЕМА СЕРТИФИКАЦИИ ГОСТ Р
ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ТЕХНИЧЕСКОМУ РЕГУЛИРОВАНИЮ И МЕТРОЛОГИИ

СЕРТИФИКАТ СООТВЕТСТВИЯ

№ РОСС RU.АЯ64.Н04613

Срок действия с 24.12.2014 по 23.12.2017

№ 1651882

ОРГАН ПО СЕРТИФИКАЦИИ РОСС RU.0001.10АЯ64
Орган по сертификации продукции и услуг
ООО "Вологодский центр сертификации"
160009, г. Вологда, ул. Чехова, 2, тел.(8172) 72-00-55, 21-15-67

ПРОДУКЦИЯ
Сыр "Пошехонский "ИТ" с массовой долей жира в сухом веществе 30,0%, 45,0%
по ТУ 9225-008-04610209-2014
Серийный выпуск

КОД ОК 005 (ОКП): 922512

СООТВЕТСТВУЕТ ТРЕБОВАНИЯМ НОРМАТИВНЫХ ДОКУМЕНТОВ
ТУ 9225-008-04610209-2014, ТР ТС 021/2011 «О безопасности пищевой продукции»
приложения 1,3,4 ТР ТС 033/2013 «О безопасности молока и молочной продукции»
приложения № 1,3,4,8

КОД ТН ВЭД России:

ИЗГОТОВИТЕЛЬ
Производственный кооператив «Вологодский молочный комбинат»
160017 г.Вологда, Пошехонское шоссе, д.14

СЕРТИФИКАТ ВЫДАН
Производственный кооператив «Вологодский молочный комбинат»
160017 г.Вологда, Пошехонское шоссе, д.14
ИНН 3525119121

НА ОСНОВАНИИ
Протокола идентификации продукции № 16646 от 20.11.2014г;
Протокол испытаний № 845 от 01.12.2014г. АИЛ ФБУ «Вологодский ЦСМ (РОСС RU.0001.21АЮ16); акта
анализа состояния производства № 2484 от 20.11.2014г.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ
Знак соответствия наносится на сопроводительной документации и упаковке. Схема сертификации
Заявитель
руководитель органа
Эксперт

Маркировка

О.Н.Маслухин
инициалы, фамилия
Е.В.Марченко
инициалы, фамилия

Сертификат не применяется при обязательной сертификации

Сертификат выдан ЗАО "СЕРТЛОН". www.certlon.ru Сертификат №25-02-10-002 Всероссийским агентством по техническому регулированию и метрологии. 2014 г.

⁶⁷ Форма утверждена Решением Коллегии ЕЭК от 25 декабря 2012 г. №293 <https://clck.ru/NbbcF>

Транспортная накладная (автомобильная перевозка по территории России)⁶⁸

Приложение № 4
к Правилам перевозок грузов автомобильным транспортом
(в ред. Постановлений Правительства РФ от 30.12.2011 № 1208,
от 03.12.2015 № 1311, от 12.12.2017 № 1529)

Форма

ТРАНСПОРТНАЯ НАКЛАДНАЯ

Транспортная накладная		Заказ (заявка)	
Экземпляр № 01		Дата	№
1. Грузоотправитель (грузовладелец)		2. Грузополучатель	
(полное наименование, адрес места нахождения, номер телефона – для юридического лица)		(полное наименование, адрес места нахождения, номер телефона – для юридического лица)	
3. Наименование груза кор. кг/нетто кг/брутто			
Итого кор. кг/нетто кг/брутто (веса нетто (брutto) грузовых мест в килограммах, размеры (высота, ширина и длина) в метрах, объем грузовых мест в кубических метрах)			
(в случае перевозки опасного груза – информация по каждому опасному веществу, материалу или изделию в соответствии с пунктом 5.4.1 ДОПОГ)			
4. Сопроводительные документы на груз ТИ, ветеринарное свидетельство (перечень прилагаемых к транспортной накладной документов, предусмотренных ДОПОГ, санитарными, таможенными, карантинными, иными правилами в соответствии с законодательством Российской Федерации, либо регистрационные номера указанных документов, если такие документы (сведения о таких документах) содержатся в государственных информационных системах)			
Сертификат соответствия (перечень прилагаемых к грузу сертификатов, паспортов качества, удостоверений, разрешений, инструкций, товарораспорядительных и других документов, наличие которых установлено законодательством Российской Федерации, либо регистрационные номера указанных документов, если такие документы (сведения о таких документах) содержатся в государственных информационных системах)			
5. Указания грузоотправителя КОНТЕЙНЕР (параметры транспортного средства, необходимые для осуществления перевозки груза (тип, марка, грузоподъемность, вместимость и др.)) (указания, необходимые для выполнения фитосанитарных, санитарных, карантинных, таможенных и прочих требований, установленных законодательством Российской Федерации) Хранение и перевозка -18-24 С (рекомендации о предельных сроках и температурном режиме перевозки, сведения о запорно-пломбировочных устройствах (в случае их предоставления грузоотправителем), объявленная стоимость (ценность) груза, запрещение перегрузки груза)			
6. Прием груза		7. Сдача груза	
ХК "Андреевский" СПб, Парголово, Горское шоссе д.6, лит А (адрес места погрузки)		АО "ПКТ", Дорога на Турухтанские острова, 17, Санкт-Петербург (адрес места выгрузки)	
(дата и время подачи транспортного средства под погрузку)		(дата и время подачи транспортного средства под выгрузку)	
Г (фактические дата и время прибытия) (фактические дата и время убытия)		(фактические дата и время прибытия) (фактические дата и время убытия)	
ПЛОМБА (фактическое состояние груза, тары, упаковки, маркировки и опломбирования) КГ кор (масса груза) (количество грузовых мест)		(фактическое состояние груза, тары, упаковки, маркировки и опломбирования) (масса груза) (количество грузовых мест)	
представитель (должность, подпись, расшифровка подписи грузоотправителя (уполномоченного лица))		(должность, подпись, расшифровка подписи грузополучателя (уполномоченного лица))	
Водитель (подпись, расшифровка подписи водителя, принявшего груз для перевозки)		(подпись, расшифровка подписи водителя, славшего груз)	
8. Условия перевозки (сроки, по истечении которых грузоотправитель и грузополучатель вправе считать груз утраченным, форма уведомления о проведении экспертизы для определения размера фактических недостач, повреждения (порчи) груза)			
(размер платы и предельный срок хранения груза в терминале перевозчика, сроки погрузки (выгрузки) груза, порядок предоставления и установки приспособлений, необходимых для погрузки, выгрузки и перевозки груза)			
(порядок внесения в транспортную накладную записи о массе груза и способе ее определения, опломбирования крытых транспортных средств и контейнеров, порядок осуществления погрузо-разгрузочных работ, выполнения работ по промывке и дезинфекции транспортных средств)			
(размер штрафа за невывоз груза по вине перевозчика, несвоевременное предоставление транспортного средства, контейнера и просрочку доставки груза; порядок исчисления сроков просрочек)			
(размер штрафа за непрельявление транспортных средств для перевозки груза, за задержку (простой) транспортных средств, поданных под погрузку, выгрузку, за простой специализированных транспортных средств и задержку (простой) контейнеров)			
9. Информация о принятии заказа (заявки) к исполнению (дата принятия заказа (заявки) к исполнению) (фамилия, имя, отчество, должность лица, принявшего заказ (заявку) к исполнению) (подпись)			

⁶⁸ Форма утверждена Постановлением Правительства РФ от 15 апреля 2011 г. №272

<http://docs.cntd.ru/document/902274344>

Приложение №2

Продолжение: транспортная накладная

Продолжение приложения № 4
Оборотная сторона

10. Перевозчик		
(фамилия, имя, отчество, адрес места жительства, номер телефона – для физического лица (уполномоченного лица))		
(наименование и адрес места нахождения, номер телефона – для юридического лица)		
(фамилия, имя, отчество, данные о средствах связи (при их наличии) водителя (водителей))		
11. Транспортное средство		
(количество, тип, марка, грузоподъемность (в тоннах), вместимость (в кубических метрах))	(регистрационные номера) Контейнер	
12. Оговорки и замечания перевозчика		
(фактическое состояние груза, тары, упаковки, маркировки и опломбирования при приеме груза)	(фактическое состояние груза, тары, упаковки, маркировки и опломбирования при сдаче груза)	
(изменение условий перевозки при движении)		
(изменение условий перевозки при выгрузке)		
13. Прочие условия		
(номер, дата и срок действия специального разрешения, установленный маршрут движения тяжеловесного и (или) крупногабаритного транспортного средства, транспортного средства, перевозящего опасный груз)		
(режим труда и отдыха водителя в пути следования, сведения о коммерческих и иных актах)		
14. Переадресовка		
(дата, форма переадресовки (устно или письменно))	(адрес нового пункта выгрузки, дата и время подачи транспортного средства под выгрузку)	
(сведения о лице, от которого получено указание на переадресовку (наименование, фамилия, имя, отчество и др.))		
(при изменении получателя груза – новое наименование грузополучателя и место его нахождения)		
15. Стоимость услуг перевозчика и порядок расчета провозной платы		
(стоимость услуги в рублях, порядок (механизм) расчета (исчислений) платы)	(расходы перевозчика и предъявляемые грузоотправителю платежи за проезд по платным автомобильным дорогам,	
(размер провозной платы (заполняется после окончания перевозки) в рублях)	за перевозку опасных грузов, грузов, перевозимых тяжеловесными и (или) крупногабаритными транспортными средствами, уплату таможенных пошлин и сборов,	
	выполнение погрузо-разгрузочных работ, а также работ по промывке и дезинфекции транспортных средств)	
(полное наименование организации плательщика (грузоотправителя), адрес, банковские реквизиты организации плательщика (грузоотправителя))		
16. Дата составления, подписи сторон		
представитель		АО "ПКТ", Дорога на Турухтанные острова, 17, Санкт- Петербург
	(дата)	(подпись)
17. Отметки грузоотправителей, грузополучателей, перевозчиков		
Краткое описание обстоятельств, послуживших основанием для отметки	Расчет и размер штрафа	Подпись, дата

Таможенное оформление продукции в России (документы экспортёра)

**Ветеринарный сертификат — форма 5д
(экспорт молочной продукции)⁶⁹**



⁶⁹ Форма утверждена Приказом Минсельхоза России от 27 декабря 2016 г. №589
<https://clck.ru/Nac4D>

Продолжение: ветеринарный сертификат

Транспорт Means of transport	(указать номер автомата, автомашины, рельс самолета, название судна)
indicate number of trailer, vehicle, flight of aircraft, name of ship)	
Время погрузки Time of loading	
Условия транспортировки Conditions of transportation	
<p>3. И, нижеподписавшийся государственный ветеринарный врач Российской Федерации (должностное лицо Россельхознадзора), удостоверю, что предъявленные к осмотру молочные продукты (молоко):</p> <p>I, the undersigned official Federal Service veterinarian of the Russian Federation (an official of Rosselkhoznadzor), hereby certify that the above described dairy products (milk) submitted for examination:</p> <ul style="list-style-type: none">- получены от здоровых животных;- are derived from healthy animals;- признаны пригодными для употребления в пищу по результатам ветеринарно-санитарной экспертизы;- are considered fit for food based on the results of a veterinary and sanitary examination;- произведены на предприятиях, находящихся под постоянным контролем государственной ветеринарной службы, имеющих разрешения на экспорт и отвечающих ветеринарным требованиям Российской Федерации;- are produced at the enterprises that are under constant control of the State Veterinary Service approved for export and meeting veterinary requirements of the Russian Federation;- входят из местности, благополучной по чуме, везикулярному стоматиту, везикулярной болезни свиной, чуме крупного рогатого скота, чуме мелких жвачных, контагиозной пневмонии КРС, заразному узелковому дерматиту КРС, лихорадке долины Рифт, натаральной лихорадке овец, оспе овец и коз, африканской чуме лошадей, африканской чуме скота, чуме синий, висекнической чуме скота, высоколатентному гриппу птиц, болезни Ильюка для в течение последних _____ месяцев, а также- are coming from the territories free of foot and mouth disease, vesicular stomatitis, swine vesicular disease, rinderpest, peste des petits ruminants, bovine contagious pleuropneumonia, infectious bovine podicular dermatitis, Rift valley fever, bluetongue, sheep and goat pox, African horse sickness, African swine fever, classical swine fever, highly pathogenic avian influenza, Newcastle disease for the last _____ months, as well as	
<p>По требованию страны-импортера молочные продукты перед отправкой _____ " _____ 20____ г. исследованы на радиоактивное загрязнение в государственной ветеринарной лаборатории, имеющей разрешение на такие исследования; уровень радиоактивного загрязнения при исследовании не превышает _____ беккерель/кг.</p> <p>At the request of the importing country and prior to shipment on _____ " _____ 20____ dairy products were examined for radioactive contamination in the State Veterinary Laboratory approved for such examinations; the level of radioactive contamination did not exceed: _____ becquerel/kg.</p>	
<p>Транспортные средства очищены и обеззаражены принятymi в Российской Федерации методами и средствами.</p> <p>Means of transport have been cleaned and disinfected by methods adopted in the Russian Federation.</p>	
<p>Составлено Done on " " 20 ____ г.</p>	
<p>Ветеринарный сертификат выдал Veterinary certificate is issued by _____ Государственное бюджетное учреждение</p>	
<p>Ф. И. О. ветеринарного врача, выдавшего ветеринарный сертификат / Name and position of veterinarian issuing certificate)</p>	
<p>Подпись: Signature: _____</p>	
<p>Печать Seal</p>	

Таможенная декларация на товары⁷⁰



ДЕКЛАРАЦИЯ НА ТОВАРЫ		A 10216170/151119/0213437	
1	2 Отправитель/Экспортер №	1 ДЕКЛАРАЦИЯ	
	СМ. ГРАФУ 14 ДТ	ЭК 10 ЭД	
		3 Формы 4 Отп. спец.	
		1 1	
		5 Всего 1-е 6 Всего мест 7 Справочный номер	
		1 1800	
8 Получатель №		9 Лицо, ответственное за финансовое регулирование №	
GUANGZHOU DONGYI FOODS CO.LTD CHINA, HUANSHIXI ROAD , LIWAN, GUANGZHOU, BOOTH 51-53, ZONE3, NO. 5 SHUICHANG STREET		СМ. ГРАФУ 14 ДТ	
		10 Страна назн. посл. отп. CN	11 Торг.страна 12 Общая таможенная стоимость 13
14 Декларант № 232805415126 ИП ХЛЫСТУН ТАТЬЯНА СЕРГЕЕВНА РОССИЯ, КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ, ВЫСЕЛКОВСКИЙ Р-ОН, СТ. ВЫСЕЛКИ, УЛ. ВЕСЕЛАЯ, 18 318237500321122		15 Страна отправления 16 Страна происхождения 17 Код страны назнач.	ROSSIA RU CN
18 Идентификация и страна регистрации трансп. средства при отправлении/прибытии 19 Конт.		18 Страна происхождения 19 Конт.	ROSSIA 1 КИТАЙ
: 1		FCA ПГТ СОВЕТСКИЙ (РМЭ)	
21 Идентификация и страна регистрации активного трансп. средства на границе		22 Валюта и общая сумма по счету 23 Курс валюты 24 Характер сделки	
1: МОРСКОЕ СУДНО 00 00 USD 45900.00 64.2101 010 00		25 Финансовые и банковские сведения	
25 Вид транспорта 26 Вид транспорта 27 Место погрузки/разгрузки 10 на границе внутри страны		29 Орган выезд/въезда 30 Местонахождение товаров СМ. ДОПОЛНЕНИЕ	
31 Грузовые места и описание товаров		Маркировка и количество - Номера контейнеров - Количество и отличительные особенности	
		32 Товар № 1 33 Код товара 34 Код страны происх. 35 Вес брутто (кг) 36 Преференции	0207149909 RU 27810.00 ЭС-----
		37 ПРОЦЕДУРА 38 Вес нетто (кг) 39 Кодта	1000 000 27000.000
		40 Общая декларация/Представляющий документ	
44 Дополни- тельные информации/ документы представ- лены		41 Дополнит. единицы 42 Цена товара 43 Код МОС	45900.00
		46 Таможенная стоимость	48600.00
47 Исчислен- ние платежей		47 Статистическая стоимость	
		48 Отсрочка платежей	
		49 Реквизиты оплата	
		50 Орган (и страны) назначения	
		51 Предполо- гаемые органы (и страны) транзита	52 Выпуск товаров РАЗРЕШЕН 151119 ЛНН 468
		52 Гарантия недействи- тельна для	
		54 Место и дата	1-0804/00 26.06.17
			7805592899/781001001, 11002/2 0804/00-19/41
			19.06.19
			2-11001/2 МАРЬЕТА ЮЛИЯ ВАЛЕNTИНОВНА
			ПАСРФ 40 09 960210 15.03.2010, 8(921)313-74-42,
			СПЕЦИАЛИСТ ОТДЕЛА ДОКУМЕНТАЛЬНОГО ОФОРМЛЕНИЯ
			3-11003/2 ПРИКАЗ 1 11.01.16 11.02.24
10		10 15.11.19 16:00:32 468	
ВЫПУСК ТОВАРОВ РАЗРЕШЕН СЛОМОВА ДАРЬЯ НИКОЛАЕВНА			

⁷⁰ Форма и порядок ее заполнения утверждены решением Комиссии Таможенного союза от 20 мая 2010 г. №257 <http://docs.cntd.ru/document/902220279>

Таможенное оформление товаров в Нигерии (документы, передаваемые импортеру)

Декларация для регистрации в NAFDAC⁷¹

Review Date: 31/05/2023
Effective Date: 01/06/2018

Doc. Ref. No: R&R-GDL-006-00

APPENDIX I

NOTARIZED DECLARATION

I Applicant's Name the Managing Director of Applicant's Company Name hereby declare on oath and state as follows:

1. That Applicant's Company Name of Applicant's Company Address forwarded an application to the National Agency for Food and Drug Administration and Control for the Registration of regulated products hereinafter listed:

- a. List of Products (Product Names)
- b. _____

Pursuant to the provisions of Food and Drugs and Regulated Products (REG etc.) Act Cap F33 LFN 2004 and all relevant Regulations as representatives of Manufacturer's Company Name.

2. That the said application before the National Agency for Food and Drug Administration and Control for the registration of the above listed Products, the application No: Applicant Form No thereof and the attached documents viz:

- a. Power of attorney / Contract Manufacturing Agreement and notarization thereof
- b. Certificates of Pharmaceutical Product/ Certificate of Manufacture and/or Free Sale and the authentication thereof by the Nigerian Mission in the country of origin
- c. Manufacturing license / Certificate for companies from India and China and the authentication thereof by the Nigerian Mission in the country of origin
- d. Certificate of Good Manufacturing Practice (GMP) and the authentication thereof by the Nigerian Mission in the country of origin
- e. Certificate of Analysis of product
- f. Evidence of Registration of Trademark and the information contained in all the above referred

⁷¹ Форма утверждена в регламенте «Руководство по регистрации импортируемых продуктов питания от 01.06.2018» (Guidelines for the Registration of Imported Food).

Продолжение: декларация

Review Date: 31/05/2023
Effective Date: 01/06/2018

Doc. Ref. No: R&R-GDL-006-00

documents is true and correct.

3. a. That the manufacturer **Manufacturer's Company Name** is or is not the owner of the trademark
b. The product _____ is generic

4. a. That **Applicant's Company Name** of **Applicant's Company Address** is or is not the owner of the Trademark.
b. The product _____ is generic

5. That **Applicant's Company Name** and the declarant shall indemnify the National Agency for Food and Drug Administration and Control against any suit, claim, damages or liability arising from the use of all documents submitted and information declared by us in the processing, approval and grant of any certificate of registration in respect of **Product Name(s)**

6. We agree to be held criminally liable for any false declaration made herein and forged documents submitted to the National Agency for Food and Drug Administration and Control in respect of the application for the registration of **Product Name(s)**

Signature & Date

DECLARANT (Applicant)

BEFORE ME

NOTARY PUBLIC (NBA Seal)

NAME: _____

ADDRESS: _____

SIGNATURE: _____

DATE: _____

Транспортные и товаросопрово- дительные документы

СМР — международная товарно-транспортная накладная (автомобильная перевозка)⁷²

⁷² Введена Конвенцией о «Договоре международной перевозки грузов (КДПГ)» (Женева, 19 мая 1956 г.). В России форму и порядок заполнения регламентирует письмо ФТС России от 02.05.2012 №04-30/22006 <http://docs.cntd.ru/document/902351152>

Коносамент (морская перевозка)⁷³



EVERGREEN LINE

A Joint Service Agreement

BILL OF LADING

NOT NEGOTIABLE UNLESS CONNSIGNED TO CARRIER

ORIGINAL

(2) Shipper/Exporter (complete name and address) IP. KHLYSTUN TATIANA SERGEEVNA TAX. NR. 232805415126 ; REG. NR. 318237500321122 353100, KRASNODAR AREA, VYSELKI, VESELAYA STR. 18	(3) Document No. 507900045964			
(4) Consignee (complete name and address) GUANGZHOU DING YI FOODS CO. LTD BOOTH 51-53, ZONE 3, NO5 SHUICHA NG STREET, HUANSHIXI ROAD, LIWAN, GUANGZHOU, GUANGDONG, CHINA USCC 9144010377621652X3*	(5) Export References			
(6) Notify Party (complete name and address) GUANGZHOU DING YI FOODS CO. LTD BOOTH 51-53, ZONE 3, NO5 SHUICHA NG STREET, HUANSHIXI ROAD, LIWAN, GUANGZHOU, GUANGDONG, CHINA USCC 9144010377621652X3*	(7) Forwarding Agent			
(8) Paint and Country of Origin (for the Merchant's reference only)	(9) Also Notify Party (complete name and address)			
(10) Pre-carriage by A LA MARINE 19029S				
(11) Place of Receipt/Date ST. PETERSBURG, FCT				
(12) Ocean Vessel/Voy. No. COSCO HARMONY 050E				
(13) Port of Loading ST. PETERSBURG, FCT				
(14) Port of Discharge YANTIAN, CHINA				
(15) Place of Delivery YANTIAN, CHINA				
Particulars furnished by the Merchant				
(16) Container No. And Seal No. Marks & Nos. CONTAINER NO./SEAL NO.	(17) Quantity And Kind of Package EGSU5013049/4RH/2259814 /1800 CARTONS (REEFER HI-CUBE) /45425784 / 1 X 4RH NO MARKS	(18) Description of Goods FROZEN BROILER CHICKEN FEET GRADE C TOTAL 27 000.00 NET WEIGHT KGS REEFER CONTAINER TEMPERATURE SET AT -18.0 DEGREES CELSIUS	(21) Measurement (M3) Gross Weight (KGS) 27,810.000 KGS	
(22) TOTAL NUMBER OF CONTAINERS OR PACKAGES (IN WORDS) ONE(1) CONTAINER ONLY		(23) Declared Value \$ If Merchant quotes actual value of Goods less than \$1000, applicable ad valorem tariff rates. Carriers package liability shall not apply. 502717		
(24) FREIGHT & CHARGES	Revenue Tons	Rate	Per	
			Prepaid	
			Collect	
(25) B/L NO. EGLV 507900045964	(26) Number of Original B/Ls/ THREE (3)	(27) Place of B/L Issue/Date ST. PETERSBURG, PLP-NOV.24,2019	(28) Prepaid at ST. PETERSBURG, PLP	(29) Collect at ST. PETERSBURG, PLP
(30) Service Type/Mode FCL/FCL O/O	(31) Marks 	(32) Exchange Rate	(33) Exchange Rate	
(34) Laden on Board NOV.24,2019 A LA MARINE 19029S ST. PETERSBURG, FCT	(35) EVERGREEN SHIPPING AGENCY (RUSSIA) LIMITED As agent for the Carrier and the Vessel Provider Evergreen Marine (UK) Limited doing business as "Evergreen Line"	<i>[Signature]</i>		
TERMS OF BILL OF LADING ARE CONTINUED ON THE BACK HEREOF AND ENLARGED VERSION OF THIS CLAUSE IS AVAILABLE ON www.evergreenline.com				
(1)				

⁷³ Коносамент регулируется: 1) Гаагскими правилами, официально утвержденными в 1921 г. (Международная конвенция по унификации правил, которые касаются транспортных накладных); 2) Правилами Гаага-Висби согласно Брюссельскому протоколу от 1968 г. по пересмотру Гаагских правил от 1921 г.; 3) Гамбургскими правилами, согласно действующей Конвенции ООН по морским/речным перевозкам от 1978 г.

Упаковочный лист**PACKING LIST**

Exporter  ABC Exports ABC Exports 4300 Longbeach Blvd Longbeach, California, 90807 United States TEL: +5627349957 Ben Thompson			Pages 1 of 1				
			Export Invoice No & Date 1908 30 Jan 2018		Bill of Lading No		
Consignee Complete Imports 11/405 Bayswater Road Garbutt Townsville, Queensland, 4814 Australia TEL: +61747281158 Dean Boor			Reference 1908 Buyer Reference				
Method of Dispatch Sea		Type of Shipment FCL		Country of Origin of Goods United States		Country of Final Destination Australia	
Vessel / Aircraft MAERSK EMMA		Voyage No 22E		Packing Information			
Port of Loading Long Beach - California		Date of Departure 01 Feb 2018					
Port of Discharge Sydney - Australia		Final Destination AUSTRALIA					
Product Code	Description of Goods	Unit Quantity	Net Weight (kg)	Kind & No of Packages	Gross Weight (kg)	Measurements (m ³)	
B-STOOL	BAR STOOL ALUMINIUM 500 X 100 X 100MM STAINLESS STEEL	40	10.00		PALLET x 1	750.00	1.70
B-TABLE	BAR TABLE ALUMINIUM 1000 X 600 X 40MM STAINLESS STEEL	15	15.00				
Total This Page		55	25.00 kg	1	750.00 kg	1.70 m ³	
Consignment Total		55	25.00 kg	1	750.00 kg	1.70 m ³	
Additional Information				Place and Date of Issue LONGBEACH 30 Jan 2018			
				Signatory Company ABC Exports			
				Name of Authorized Signatory Randy Clarke			
				Signature 			

Приложение №3.

10 шагов при подготовке к экспорту

1) Оцените готовность вашей компании к экспортной деятельности

Насколько компания готова к выходу на международные рынки и экспорту своей продукции?

- Пройдите онлайн-тест на готовность к экспортной деятельности.
- Оцените возможности компании и ее потенциал как экспортёра.
- Решите, готова ли компания к экспорту продукции в настоящее время.
- Определите, что необходимо изменить в компании / ее оперативной деятельности / продукции для успешного экспорта.

2) Определите конкурентные преимущества вашей продукции и компании

Насколько конкурентны цены на вашу продукцию по сравнению с мировыми ценами?

Что делает вашу компанию и ее продукцию привлекательными на международных рынках?

- Оцените себестоимость вашей продукции и сравните ее с текущими ценами на мировых рынках.
- Помимо конкурентных цен, определите уникальные продукты и услуги вашей компании, которые не может предложить потенциальным клиентам другая организация.
- Изложите ваше уникальное предложение в четкой тезисной форме.
- Постоянно используйте эти тезисы в своей торговой аргументации и маркетинговых материалах.

3) Составьте список приоритетных целевых рынков

Что должна предпринять ваша компания для усиления своего присутствия на международном рынке?

- Проанализируйте основные международные потоки импорта/экспорта целевого продукта.
- Определите основные потенциальные рынки.

- Проведите сравнительный анализ этих рынков с точки зрения размера, роста, удаленности, соответствия вашему продукту и/или ценовому предложению, присутствия вашей компании в стране целевого рынка, тарифных и нетарифных барьеров, легкости ведения бизнеса, рисков, сезонных и иных факторов, имеющих отношение к вашему продукту.
- Составьте рейтинг потенциальных рынков.

4) Оцените соответствие вашей продукции требованиям целевого рынка

Соответствуют ли ваша компания и ее продукция требованиям и стандартам целевого рынка?

- Оцените требования к компании и/или предприятиям-экспортерам на вашем главном потенциальном рынке.
- Проверьте соответствие своей продукции санитарным, фитосанитарным и иным требованиям других стран к импорту.
- Проверьте соответствие рыночным стандартам, в том числе частным стандартам ключевых клиентов.
- Осуществите контроль упаковки и требований к маркировке.
- Оцените продукцию и свои профессиональные обязательства, а также необходимость иметь страховое покрытие.

5) Изучите ваш целевой рынок/рынки

Существуют ли для вашей компании и ее продукции реальные возможности на целевом рынке?

- Оцените себестоимость вашей продукции, доставленной на целевой рынок, и сравните ее с текущей рыночной ценой для определения рентабельности торговых операций.
- Проанализируйте размер и рост приоритетного для вас рынка по ключевым сегментам.
- Изучите тарифные и нетарифные барьеры.
- Определите наиболее привлекательные и прибыльные сегменты, потенциально значимые для вашей продукции.
- Изучите предпочтения и покупательское поведение потенциальных клиентов: как, где и когда они приобретают продукцию, чтобы определить лучшие каналы для связи с ними.
- Выясните потенциальные каналы распределения для выбранного продукта/сегмента.

- Составьте описание ключевых местных и/или международных конкурентов на выбранном рынке / в определенных сегментах и оцените конкурентные угрозы, риски и возможности.
- Определите основных импортеров и потенциальных местных партнеров на рынке.

6) Проанализируйте варианты транспортировки продукции, логистики и дистрибуции

Как быстрее, безопаснее и бюджетнее выйти на рынок?

- Проконсультируйтесь с опытными логистами, экспедиторами и таможенными брокерами, как привлечь клиентов на целевом рынке самым быстрым, безопасным и малозатратным способом в соответствии с особенностями вашей продукции.
- Тщательно изучите потенциальные проблемы логистики на целевом рынке, включая транспортировку и хранение товара внутри страны.
- Оцените риски и дополнительные затраты, которые могут быть связаны с задержками при транспортировке и растаможивании товара.
- Изучите политические, валютные, платежные риски и фактор коррупции, а также оцените вероятность их возникновения и потенциальное влияние на вашу деятельность.
- Рассмотрите соответствующие варианты страхования, компенсации или снижения рисков.

7) Определите стратегию выхода на рынок

Как действовать, чтобы преуспеть на целевом рынке?

- Выберите сегмент(ы) рынка, который(ые) представляет(ют) оптимальные возможности и наиболее подходит(ят) вашей компании и ее продукции.
- Определите расходы, условия доставки (см. ИНКОТЕРМС) и ценовую стратегию.
- Выберите позиционирование на рынке, особенности продукта(ов), каналов и механизмов продвижения.
- Определите модель выхода на рынок (агенты, дистрибуторы, коммерческий офис, прямые продажи или электронная торговля, лицензирование, франчайзинг, роялти и т.д.), которая будет оптимальна для вашей компании, продукции и ресурсов.

8) Определите и выберите местных партнеров на целевом рынке

Какие компании являются лучшими и наиболее надежными партнерами для достижения успеха на целевом рынке?

- Изучите круг потенциальных местных партнеров и составьте список тех, кто наилучшим образом соответствует вашей компании, ее продукции, стратегии и модели выхода на рынок.
- Создайте сравнительную таблицу с основными характеристиками, сильными и слабыми сторонами каждого из ваших потенциальных партнеров и подготовьте итоговый список (шорт-лист).
- По возможности посетите страну лично и познакомьтесь с потенциальными партнерами из итогового списка, чтобы выяснить на месте степень взаимопонимания и перспективы сотрудничества.
- Составьте рейтинг потенциальных партнеров и проведите юридическую проверку.
- Проконсультируйтесь с местным юристом, прежде чем заключать официальный договор с выбранным партнером.

9) Проведите повторную оценку своих возможностей и способности обслуживать рынок

Что необходимо изменить в компании и какие ресурсы требуется мобилизовать, чтобы преуспеть на новом рынке?

- Проанализируйте квалификацию своих сотрудников и наличие у них необходимых навыков для выхода на новый рынок.
- Проведите повторную оценку возможностей по своевременной качественной доставке продукции на целевой рынок в должном объеме с соблюдением условий хранения.
- Подумайте о дополнительных инвестициях и ресурсах, в том числе денежных средствах, которые могут понадобиться для развития целевого рынка, механизмов управления им и доставки продукции.
- Оцените, какие изменения необходимо внести в вашу организацию, производство и систему управления, чтобы иметь возможность обслуживать новый рынок.

10) Подготовьте план экспорта продукции и выделите средства на его реализацию

- Определите свои цели с точки зрения прибыли и продаж. Будьте реалистичны и объективны, тщательно переосмыслите стратегию выхода на рынок и возможности его развития.

- Подготовьте план действий и оцените связанные с ним затраты, необходимые для развития и управления рынком (планируйте затраты на временной период от года до трех лет в зависимости от вашего времени безубыточности и окупаемости).
- Рассмотрите все дополнительные затраты и инвестиции, которые потребуются от вашей компании для развития и обслуживания нового рынка.
- Рассчитайте точки безубыточности и периоды окупаемости на целевом рынке на основе реалистичного прогноза продаж.
- Составьте прогноз движения денежных средств с учетом того, что экспорт, скорее всего, будет связан с более длительными циклами платежей, а также с дополнительными авансовыми инвестициями.
- Подготовьте комплексный финансовый план.

Связаться с нами:

Сайт: www.aemcx.ru

Телефон: +7 495 280-74-49

Почта: info@aemcx.ru

Facebook: [@mcxae](#)

Instagram: [@mcx_ae](#)

