

Экспортный гид

Консервы рыбные



Бразилия



Экспортный гид

Консервы рыбные



Бразилия

Гид создан при участии:



Предисловие

Настоящий гид разработан как практическое руководство для организации экспорта рыбных консервов в Бразилию. Гид основан на следующих принципах:

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

Представленные материалы помогут принять взвешенное решение о выходе на рынок и максимально эффективно организовать экспорт рыбных консервов в Бразилию.

© ФГБУ «Федеральный центр развития экспорта продукции агропромышленного комплекса Российской Федерации», 2025.

© Все права защищены.

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



Оглавление

Резюме	5
Список сокращений.....	7
Введение	10
1. Краткий обзор — Бразилия	13
1.1. Экономические тенденции	15
1.2. Политические тенденции.....	22
1.3. Демографические тенденции	24
1.4. Влияние тенденций на потребительский рынок страны	25
2. Обзор рынка.....	28
2.1. Объем и динамика рынка	30
2.2. Потребительские предпочтения	46
2.3. Торгово-распределительная сеть.....	50
2.4. Конкурентная среда и участники рынка	58
3. Требования и стандарты на продукцию	63
3.1. Контролирующие органы.....	65
3.2. Требования к производителям	67
3.3. Требования к продукции.....	68
3.4. Требования к упаковке и маркировке.....	71
3.5. Процедура включения предприятий в список разрешенных	77
4. Особенности и барьеры входа на рынок	82
4.1. Особенности таможенных процедур.....	84
4.2. Тарифные и нетарифные барьеры	97
5. Организация экспортных поставок	100
5.1. Логистика	102
5.2. Осуществление валютно-финансовых операций	111
5.3. Формы присутствия на рынке	119
5.4. Защита интеллектуальной собственности	124
6. Продвижение продукции	129
6.1. Ключевые факторы успеха на рынке	131
6.2. Отраслевые выставки и ярмарки	140
7. Особые экономические зоны	145
8. Особенности ведения бизнеса	153

9. Преимущества и риски осуществления поставок	160
9.1. Преимущества.....	162
9.2. Риски.....	163
10. Карта действий экспортера	166
11. Контактная информация	176
11.1. Потенциальные партнеры	178
11.2. Профильные организации	182
12. Государственная поддержка экспорта продукции АПК	184

Резюме

- Бразилия — крупнейшая экономика Латинской Америки с высоким потенциалом: ВВП в 2023 г. составлял 2,2 трлн долл. США, а ВВП по ППС на душу населения — 21,1 тыс. межд. долл. Страна является основным потребительским рынком в регионе и привлекательным направлением для поставщиков продуктов питания и напитков. Стабильный экономический рост поддерживается государственными расходами и частным потреблением, но полная реализация экономического потенциала сдерживается структурными проблемами, в числе которых: слабый рост производительности труда, неэффективное государственное регулирование, коррупция, неравенство.
- Бразилия является пятой по площади и седьмой по численности населения страной мира (211,7 млн чел.), а также относится к развивающимся экономикам с доходами выше среднего уровня. Ожидается, что в 2050 г. численность населения достигнет свыше 217 млн чел.
- Сектор АПК — важная отрасль, которая вносит существенный вклад в экономический рост. Сельское хозяйство обеспечивает 6,2% ВВП страны и 8,7% занятости. Бразилия в последние годы стала одним из крупнейших нетто-экспортеров продукции сельского хозяйства, в 2023 г. объемы экспорта составили 146 млрд долл. США. Основу экспорта составляют соевые бобы, сахар, кукуруза, мясо КРС, а импорта — пшеница, солод, рыба и сухое молоко.
- Бразилия — крупный производитель рыбы и морепродуктов. Производство рыбных консервов является одной из наиболее быстрорастущих отраслей перерабатывающей промышленности страны. Объем производства практически полностью удовлетворяет потребности внутреннего рынка; его доля в потреблении стабильно превышает 90%. При этом страна остается нетто-импортером рыбных консервов, но объемы импорта постепенно снижаются (в среднем на 7,0% в год в последние 10 лет). Основа импорта — консервированные тунец и бонито; ключевые поставщики — Эквадор, Португалия, Китай и Таиланд. Россия среди поставщиков не представлена.
- Рыба не является предпочтительным источником животного белка в рационе бразильцев, существенно уступая мясу КРС и птицы, молочным продуктам. В среднем бразилец потребляет 0,72 кг рыбных консервов в год; наиболее популярны консервированные сардины и тунец. Наблюдается региональная дифференциация потребления рыбных консервов: наибольшее потребление приходится на юге страны. Также отмечается постепенное переключение потребителей как на переработанную продукцию, так и на продукты из рыбы по причине более активного образа жизни и экономии времени на приготовление блюд дома, из-за роста осведомленности о рисках потребления красного мяса.
- Рынок рыбных консервов Бразилии характеризуется достаточно высокой степенью концентрации. Более половины объемов продаж приходится на два бразильских бренда. Иностранные поставщики в большинстве случаев имеют доли на рынке около 1%, что свидетельствует о высокой конкуренции в нише компаний «второго эшелона».

- Для успешного входа на рынок и продвижения российских рыбных консервов целесообразно прибегать к услугам местного агента, а также приоритетно налаживать поставки через канал розничных продаж. На рынке доминируют две крупные сети супермаркетов, в том числе имеющие собственные онлайн-платформы — Carrefour и Casino Guichard-Perrachon. Закупки розничными сетями зачастую осуществляются через крупных оптовых посредников. Для поиска партнеров можно обратиться в Совет предпринимателей Россия-Бразилия, Деловой совет БРИКС или в Торговое представительство России в Бразилии.
- Для ввоза рыбных консервов в Бразилию необходимо пройти достаточно комплексную систему процедур как таможенного оформления, так и ветеринарного контроля, включая аттестацию предприятия, лабораторный контроль и регистрацию продукции. При этом наличие согласованного ветеринарного сертификата и полномочий Россельхознадзора аттестовывать российские предприятия несколько упрощает доступ на рынок. Уровень ввозных пошлин в рамках РНБ составляет от 16 до 32% в зависимости от товарной субпозиции ТН ВЭД, продукция из некоторых стран Латинской Америки имеет льготную ставку — 0%.

Список сокращений

АПК	Агропромышленный комплекс
БРИКС	Объединение десяти государств: Бразилии, России, Индии, КНР, ЮАР, ОАЭ, Ирана, Саудовской Аравии, Египта и Эфиопии
ВВП	Валовой внутренний продукт
ВНД	Валовой национальный доход
ВОЗЖ	Всемирная организация здоровья животных
ВОИС	Всемирная организация интеллектуальной собственности
ВТамО	Всемирная таможенная организация
ВТО	Всемирная торговая организация
ЕАЭС	Евразийский экономический союз
ЗСТ	Зона свободной торговли
КРС	Крупный рогатый скот
МВФ	Международный валютный фонд
МЕРКОСУР	Общий рынок стран Южной Америки, экономическое и политическое соглашение между Аргентиной, Бразилией, Уругваем, Парагваем и Венесуэлой
ОЭЗ	Особая экономическая зона
ПИИ	Прямые иностранные инвестиции
ППС	Паритет покупательной способности
РНБ	Режим наибольшего благоприятствования
ТН ВЭД	Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности
ТР ТС	Технический регламент Таможенного союза
ФГБУ «НЦБРП»	Федеральное государственное бюджетное учреждение «Национальный центр безопасности продукции водного промысла и аквакультуры»
ЭПЗ	Экспортно-производственная зона
ЮНКТАД	Конференция ООН по торговле и развитию

ABNT	Associação Brasileira de Normas Técnicas — Бразильская ассоциация технических норм
ANVISA	Agência Nacional de Vigilância Sanitária — Национальное агентство по санитарному надзору
ApexBrasil	Agência de Promoção de Exportações e Inversões — Агентство по развитию экспорта и инвестиций
CNPJ	Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas — Национальный реестр юридических лиц
CPF	Cadastro de Pessoas Físicas — Реестр физических лиц
DCBE	Declaração de Capitais Brasileiros no Exterior — Система электронного декларирования зарубежных активов
DIAIH	Divisão de Auditorias Internacionais e Habilitações — Отдел международных инспекций Министерства сельского хозяйства и животноводства
DIPOA	Departamento de Inspeção de Produtos de Origem Animal — Департамент инспекции продукции животного происхождения Министерства сельского хозяйства и животноводства
HACCP	Hazard Analysis and Critical Control Points — Анализ рисков и критические контрольные точки (Система менеджмента безопасности пищевой продукции)
HoReCa	Hotel, Restaurant, Catering — Гостинично-ресторанный сектор
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística — Бразильский институт географии и статистики
ICMS	Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviço — НДС в Бразилии
ICS	International Classification for Standards — Международная классификация стандартов
INMETRO	Instituto Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial — Национальный институт метрологии, стандартизации и промышленного качества
INPI	Instituto Nacional da Propriedade Industrial — Национальный институт промышленной собственности
IPI	Imposto sobre Produtos Industrializados — Федеральный акцизный налог

ITC	International Trade Centre — Международный торговый центр
MAPA	Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento — Министерство сельского хозяйства, животноводства и снабжения
NCM	Nomenclatura Comum do Mercosul — Общая номенклатура МЕРКОСУР
PNDA	Plano Nacional de Desenvolvimento da Aquicultura — Национальный план развития аквакультуры
ProAqui	Programa Nacional de Desenvolvimento Sustentável da Aquicultura — Национальная программа устойчивого развития аквакультуры
RADAR	Registro e Rastreamento da Atuação dos Intervenientes Aduaneiros — Лицензия для осуществления внешнеторговой деятельности и доступа к SISCOMEX
SDA	Secretaria de Defesa Agropecuária — Секретариат по защите растений и животных
SECEX	Secretaria Comércio Exterior — Секретариат внешней торговли
SISCOMEX	Sistema de Comércio Exterior — Компьютерная система регистрации процедур импорта и экспорта

Введение





Федеративная Республика Бразилия — пятая по площади территории и седьмая по численности населения страна мира. Бразилия состоит из 26 штатов и Федерального округа Бразилиа. Многолетняя история массовой иммиграции сделала Бразилию одной из самых этнически разнообразных наций. Страна является развивающейся экономикой с доходами выше среднего уровня. Производственный сектор Бразилии — один из самых современных в мире, а сельское хозяйство выступает важнейшим фактором экономического роста и продолжает открывать новые перспективы для будущего развития страны.

Общие сведения (2023 г.)

ВВП в текущих ценах: **2 173,7** млрд долл. США

ВВП по ППС в текущих ценах: **4 456,6** млрд межд. долл.

Рост реального ВВП: **2,9%**

ВВП по ППС на душу населения в текущих ценах: **21 052,0** межд. долл.

ВНД на душу населения в текущих ценах, Атлас-метод: **9,1** тыс. долл. США, группа стран с доходами выше среднего уровня

Уровень инфляции: **4,6%**

Приток ПИИ: **65,9** млрд долл. США

Численность населения: **211,7** млн человек

Площадь территории страны: **8,5** млн км²

Площадь сельскохозяйственных земель: **2,4** млн км²

Крупнейшие города по численности населения: Сан-Паулу (11,5 млн человек), Рио-де-Жанейро (6,2 млн), Бразилиа (2,8 млн), Форталеза (2,4 млн), Салвадор (2,4 млн)

Уровень урбанизации: **87,8%**

Уровень безработицы: **8,0%**

Структура ВВП: сельское хозяйство (**6,2%**), промышленность (**22,3%**), сфера услуг (**58,9%**), чистые налоги (**12,6%**)

Структура занятости: сельское хозяйство (**8,7%**), промышленность (**20,5%**), сфера услуг (**70,8%**)

Экспорт АПК	Основные товары	Импорт АПК
соевые бобы, сахар свекловичный и тростниковый, кукуруза, жмых и шрот соевые, говядина и пищевые субпродукты КРС		пшеница, солод, рыба свежая и охлажденная, сухое молоко, масло оливковое
Объем		
145,8 млрд долл. США		13,3 млрд долл. США

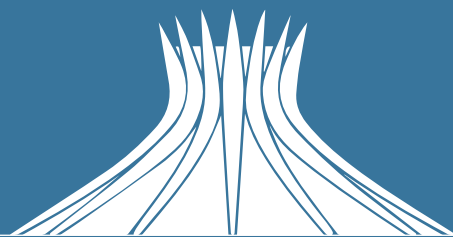
Источник: Всемирный банк, МВФ, Международная организация труда, ООН, ЮНКТАД, Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, ITC Trade Map

Примечание. Структура ВВП представлена согласно данным Всемирного банка

Краткий обзор — Бразилия



Содержание



1.1.

Экономические тенденции

1.2.

Политические тенденции

1.3.

Демографические тенденции

1.4.

Влияние тенденций
на потребительский рынок страны

1.1. Экономические тенденции

Бразилия является крупнейшей экономикой Латинской Америки, однако несмотря на высокий потенциал, экономическое развитие страны в течение последнего десятилетия сдерживается структурными проблемами, в числе которых: слабый рост производительности труда из-за сложной налоговой системы, неэффективное государственное регулирование, сокращение государственных инвестиций для покрытия растущих расходов и увеличение пенсионных обязательств. Ситуация ухудшилась в первый год пандемии COVID-19, когда сокращение ВВП составило 3,3%. После рецессии 2020 г. темп роста ВВП достиг 4,8% в 2021 г. благодаря устойчивой динамике сектора услуг. Масштабные меры фискальной поддержки, реализованные в 2020 г. в рамках программы социальной защиты, смягчили воздействие пандемии на экономику страны, но при этом способствовали увеличению государственного долга и зависимости домохозяйств от государственных выплат.

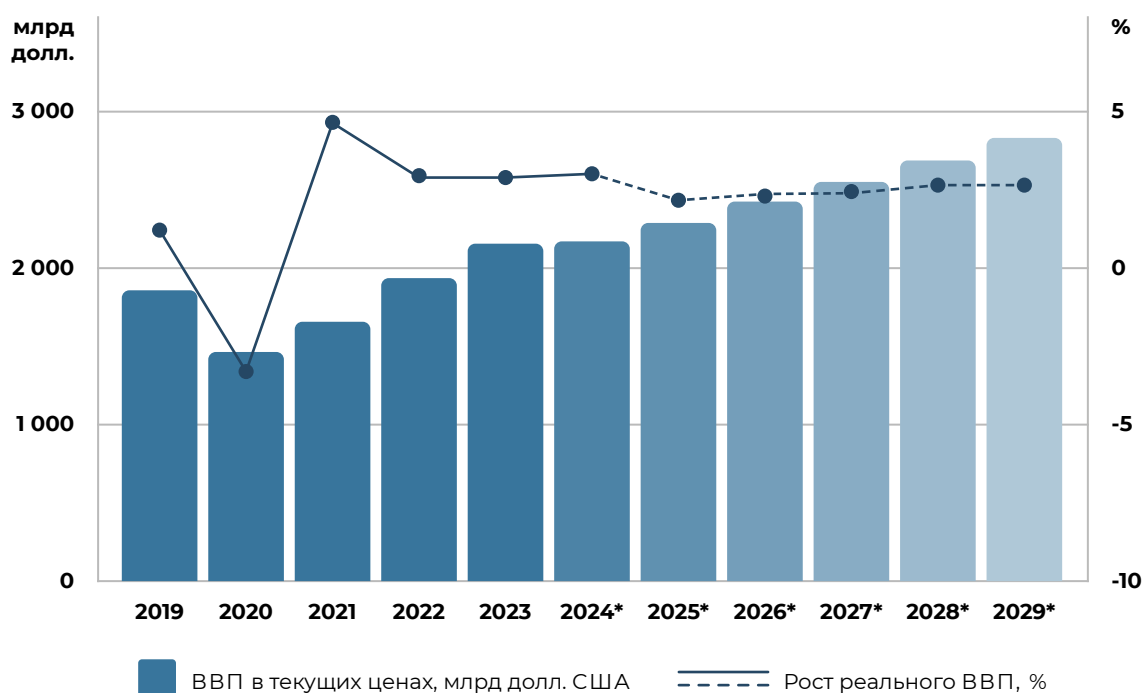
В 2022 г., несмотря на инфляционное давление, рост ВВП составил 3,0% в основном за счет повышения потребления домохозяйств на 4,3%. Росту ВВП также способствовали восстановление рынка труда и развитие сектора услуг. За последние два года экономика Бразилии оказалась устойчивой во время процесса стремительной дефляции. В 2022–2023 гг. реальный ВВП страны вырос совокупно на 6,0%, превысив первоначальные прогнозы почти на треть (на 2 п. п.). Значительный экономический рост в условиях жесткой денежно-кредитной политики, направленной на снижение уровня инфляции, обусловлен более высокими государственными расходами и устойчивым частным потреблением. Кроме того, на динамику ВВП положительно повлияли рекордный объем сельскохозяйственного производства и добычи нефти и газа, а также устойчивое развитие сектора услуг и высокий уровень потребления. В то же время сохраняются актуальные для экономики Бразилии проблемы, такие как увеличение государственного долга¹ и медленный рост уровня жизни населения.

Согласно пересмотренным прогнозам МВФ, рост реального ВВП Бразилии сохранится на уровне 3,0% в 2024 г. в результате постепенного восстановления после наводнения в Риу-Гранди-ду-Сул, затронувшего экономику региона и страны, в том числе сельскохозяйственную отрасль².

¹ В 2021–2022 гг. отношение валового государственного долга к ВВП снизилось до уровня ниже допандемийного (83,9% в 2022 г. против 96,0% в 2019 г.), однако в 2023 г. вновь выросло до 84,7% на фоне бюджетной экспансии. Как ожидается, долговая нагрузка страны продолжит расти в ближайшие годы, прежде чем стабилизируется в долгосрочной перспективе.

² Наводнения и вызванные ими оползни разрушили хранилища продовольствия, помешали сбору урожая и повредили почвы. Будучи вторым по величине штатом-производителем сои в Бразилии и основным районом выращивания риса, Риу-Гранди-ду-Сул вносит около 13% в сельскохозяйственный ВВП страны. В Риу-Гранди-ду-Сул возделывают и другие культуры, такие как пшеница и кукуруза, а также развивают молочное и мясное животноводство (в основном разводят свиней) и птицеводство.

Рис. 1. Динамика ВВП Бразилии в текущих ценах, 2019–2029 гг., млрд долл. США



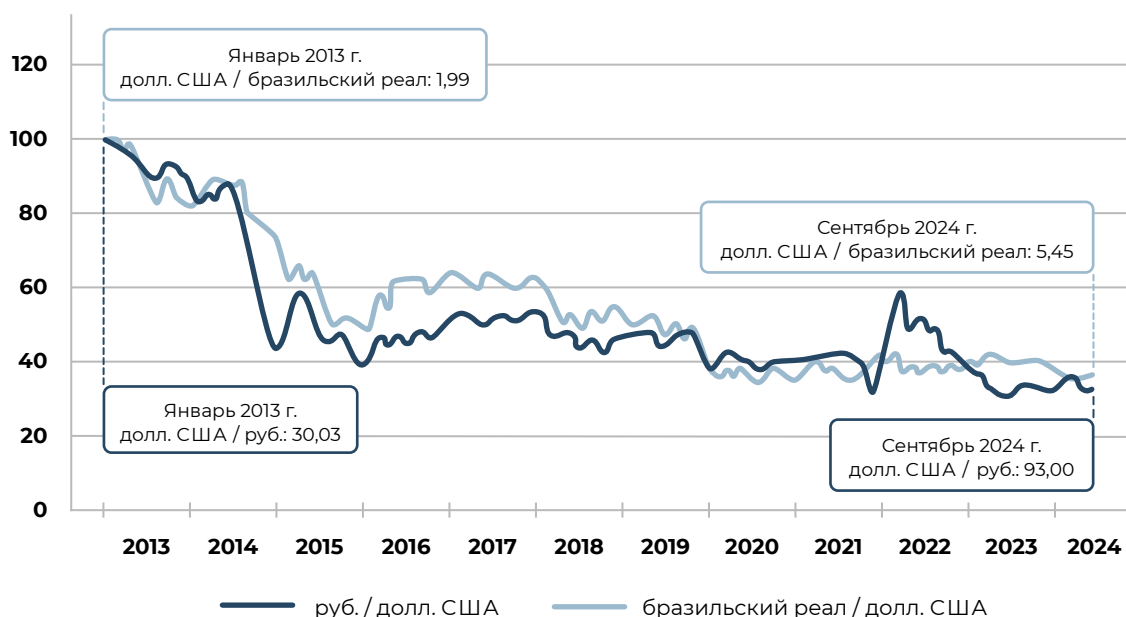
Источник: МВФ (доклад *World Economic Outlook*)

Примечание. *Прогноз, оценочные данные за 2024 г. (по состоянию на 23.10.2024).

Бразильский реал в 2022 г. являлся одной из наиболее привлекательных валют для инвесторов, чему способствовал рост сырьевых рынков и значительное повышение ключевой процентной ставки с 2 до 13,75% за один календарный год. В августе 2023 г. правительство страны впервые за три года снизило ключевую ставку на 50 б. п. до 13,25% и продолжало принимать меры по смягчению денежно-кредитной политики в краткосрочной перспективе. В мае 2024 г. ключевая ставка снизилась сразу на 325 б. п. до 10,50%.

Несмотря на жесткую денежно-кредитную политику страны, ожидается, что снижение ключевой процентной ставки продолжится на фоне сдерживания роста цен. Вместе с тем для Бразилии сохраняются высокие валютные риски, поскольку бразильский реал остается одной из самых волатильных валют с плавающим курсом среди развивающихся стран. Стоит отметить, что исторически колебания национальной валюты связаны с комплексом фискальных проблем. Центральный банк Бразилии сталкивается с растущими инфляционными ожиданиями, которые превышают целевой показатель в 3%, бюджетным дефицитом более 9% ВВП по номиналу и укреплением доллара США (как валюты международного обмена) в целом.

Рис. 2. Динамика курсов российского рубля и бразильского реала к доллару США, январь 2013 г. – сентябрь 2024 г.



Источник: Банк международных расчетов, финансовый портал Investing.com

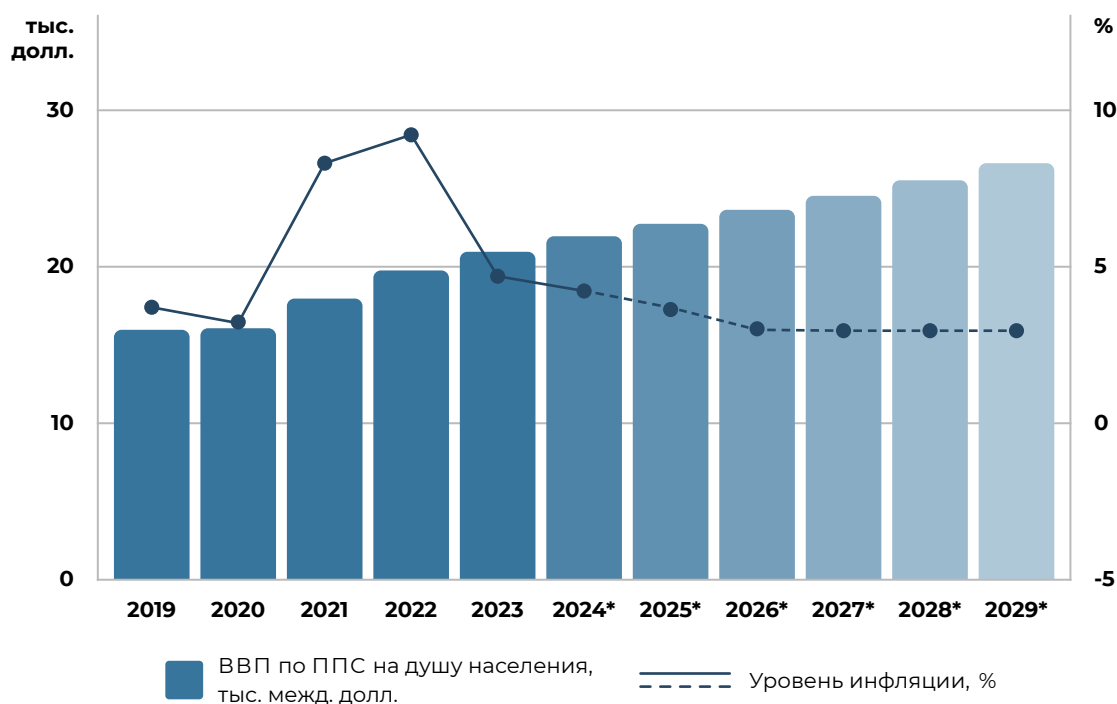
Примечание. Приведены среднемесячные показатели, за 100% взят курс на январь 2013 г.

ВВП по ППС на душу населения Бразилии в 2023 г. составил 21,1 тыс. межд. долл. Согласно прогнозам МВФ, к 2024 г. показатель может увеличиться до 22,1 тыс. межд. долл.

В I квартале 2022 г. уровень инфляции достиг максимального за последние годы значения в 12%, что было обусловлено высокими ценами на энергоносители и продовольствие. На фоне растущего инфляционного давления из-за расходов, связанных с пандемией COVID-19, Центральный банк Бразилии увеличил ключевую ставку до 13,75%. Комплекс фискальных мер поддержки оказал положительный эффект на бразильскую экономику и уже к концу 2022 г. инфляция держалась на уровне 6%. Итоговый рост цен за 2022 г. составил 9,3%.

Несмотря на жесткую денежно-кредитную политику, инфляционные ожидания в начале 2023 г. ухудшились, что было обусловлено неопределенностью в отношении целевого уровня инфляции и среднесрочной бюджетной политики. Улучшению ситуации способствовало решение Национального валютного совета страны об установлении с 2025 г. постоянного целевого уровня инфляции в 3%. В 2023 г. уровень инфляции составил 4,6%.

Рис. 3. Динамика инфляции и ВВП по ППС на душу населения, 2019–2029 гг., тыс. межд. долл.

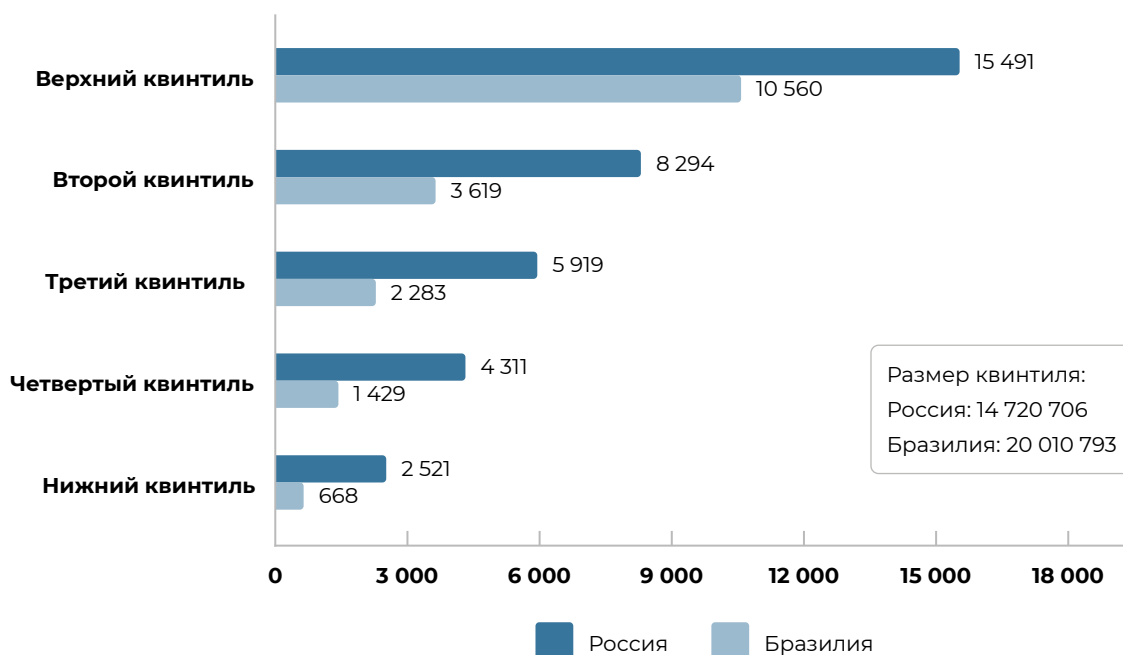


Источник: МВФ (доклад *World Economic Outlook*)

Примечание. *Прогноз, оценочные данные за 2024 г. (по состоянию на 23.10.2024).

Социальное неравенство остается серьезной проблемой для Бразилии. В структуре распределения доходов на долю первой (высокодходной) группы приходится 56,9% доходов занятого населения, в то время как пятая (низкодходная) группа обеспечивает только 3,6%. Для сравнения доходы первой группы населения России превышают средний бразильский показатель практически на 47%. Помимо этого, в трущобах до сих пор проживает около 6% жителей страны, а также 30–40% населения, занятого в теневом секторе экономики, что усугубляет социально-экономическое неравенство в стране.

Рис. 4. Среднемесячные доходы занятого населения по квнтильным (20%) группам, 2023 г., долл. США



Источник: Всемирный банк, МВФ, ООН

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

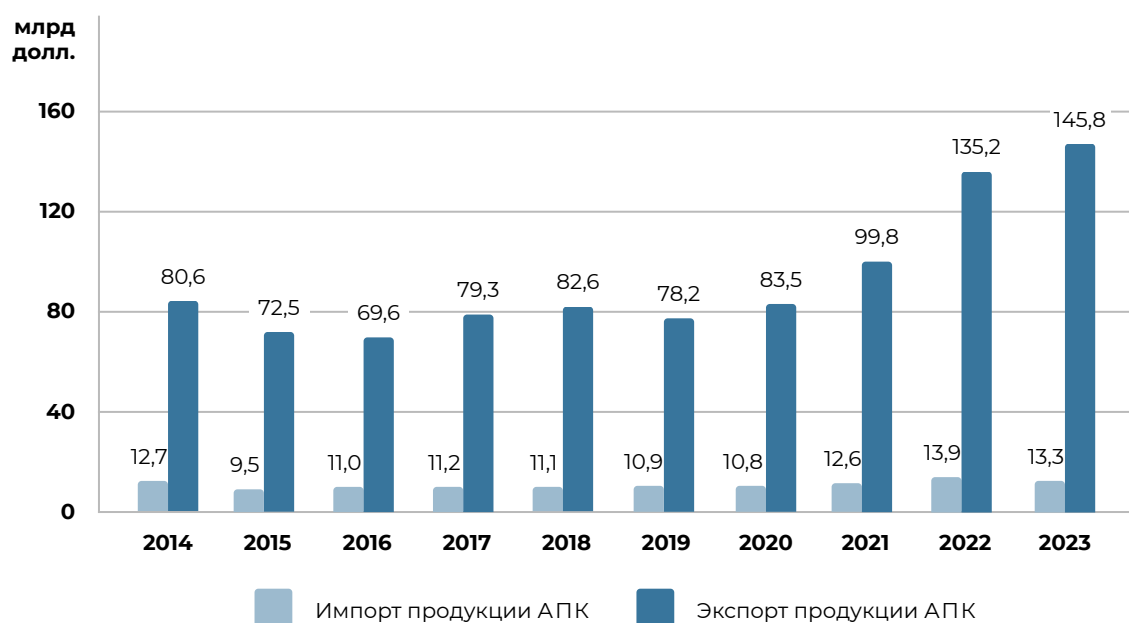
Внешняя торговля продукцией АПК

Аграрный сектор играет важную роль в экономике Бразилии, а также занимает значимое место в структуре экспорта — 42,9% за 2023 г. Кроме того, в 2019–2023 гг. добавленная стоимость сельскохозяйственного сектора в ВВП страны увеличилась на 72,2% или 56,9 млрд долл. США, достигнув отметки в 135,7 млрд долл. США (5-е место в мире). На долю сельскохозяйственного сектора приходится 6,2% ВВП, а доля занятого в аграрном секторе населения составляет примерно 8,7%.

Согласно данным ITC Trade Map, в 2023 г. объем импорта продукции АПК Бразилии составил 13,3 млрд долл. США, снизившись на 4,4% или 617,5 млн долл. США относительно 2022 г. Основными товарами импорта являлись пшеница (9,7% стоимостного импорта продукции АПК или 1,3 млрд долл. США), соевые бобы (6,5% или 867,6 млн долл. США), рыба свежая и охлажденная (5,8% или 777,1 млн долл. США), а также сухое молоко (5,5% или 738,6 млн долл. США).

Экспорт продукции АПК Бразилии в 2023 г. составил 145,8 млрд долл. США, увеличившись относительно 2022 г. на 7,9% или 10,6 млрд долл. США. Основные экспортные позиции страны — соевые бобы (36,5% стоимостного экспорта продукции АПК или 53,2 млрд долл. США), сахар свекловичный и тростниковый (10,8% или 15,7 млрд долл. США), кукуруза (9,3% или 13,6 млрд долл. США), жмых и шрот соевые (7,9% или 11,6 млрд долл. США).

Рис. 5. Внешняя торговля продукцией АПК Бразилии, 2014–2023 гг., млрд долл. США



Источник: ITC Trade Map

Примечание. Коды ТН ВЭД 01–24.

Табл. 1. Структура экспорта продукции АПК Бразилии, 2023 г.

Наименование	Млн долл. США	Доля в стоимостном экспорте, %
Соевые бобы	53 240,7	36,5
Сахар свекловичный и тростниковый	15 746,9	10,8
Кукуруза	13 626,6	9,3
Жмых и шрот соевые	11 558,8	7,9
Говядина и пищевые субпродукты КРС	9 800,4	6,7
Мясо птицы	8 970,9	6,2
Кофе	7 350,5	5,0
Свинина и пищевые субпродукты свиней	2 765,9	1,9
Соки фруктовые и овощные	2 678,7	1,8
Масло соевое	2 517,2	1,7
Прочие продукты	17 518,4	12,0
Итого	145 775,0	100,0

Источник: ITC Trade Map

Примечание. Коды ТН ВЭД 01–24.

Табл. 2. Структура импорта продукции АПК Бразилии, 2023 г.

Наименование	Млн долл. США	Доля в стоимостном импорте, %
Пшеница	1 292,3	9,7
Солод	867,6	6,5
Рыба свежая и охлажденная	777,1	5,8
Сухое молоко	738,6	5,5
Масло оливковое	590,3	4,4
Рис	529,5	4,0
Вина виноградные	467,1	3,5
Картофель, приготовленный или консервированный без уксуса (в том числе чипсы)	360,5	2,7
Продукты для кормления животных, кроме корма для собак и кошек	324,9	2,4
Говядина и пищевые субпродукты КРС	289,4	2,2
Прочие продукты	7 092,6	53,2
Итого	13 329,9	100,0

Источник: ITC Trade Map

Примечание. Коды ТН ВЭД 01–24.



1.2. Политические тенденции

Бразилия



Форма правления:
президентская
республика

Глава государства:
президент

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

Правящая партия:
Партия трудящихся
(Partido dos Trabalhadores),
Бразильское
демократическое
движение (Movimento
Democrático Brasileiro),
Социал-демократическая
партия Бразилии
(Partido da Social
Democracia Brasileira)

Политическое устройство

Бразилия — президентская республика. Президент одновременно является главой государства и возглавляет правительство. Федеративное государство состоит из федерального округа со столицей Бразилиа и 26 штатов, которые, в свою очередь, делятся на муниципалитеты. Главная особенность системы государственного управления заключается в значительной автономии штатов: каждый имеет свое законодательное собрание и обладает широкой автономией в области законотворческой деятельности, общественной безопасности и налогообложения. У муниципалитетов также есть собственные законодательные советы и мэры, иерархически независимые ни от федерального правительства, ни от правительства штата. Этим обусловлены некоторые особенности взаимодействия с Бразилией в сфере коммерческой деятельности, поскольку нормативные правила и нюансы финансово-экономического характера разнятся от штата к штату.

Законодательным органом Бразилии является двухпалатный Национальный конгресс. Федеральный сенат (верхняя палата) состоит из 81 члена — по трое сенаторов от каждого штата и федерального округа. В палате депутатов (нижней палате) — 513 членов. Сенаторы избираются на восемь лет, депутаты — на четыре года.

Правовая система Бразилии имеет гибридный характер: в ней сочетаются элементы континентальной (романо-германской) правовой системы и системы

общего права (англо-американской). У судебной системы страны есть своя специфика: все судьи занимаются как судебной практикой, так и досудебным урегулированием споров, а наиболее популярный способ решения небольших конфликтов — мирное соглашение сторон.

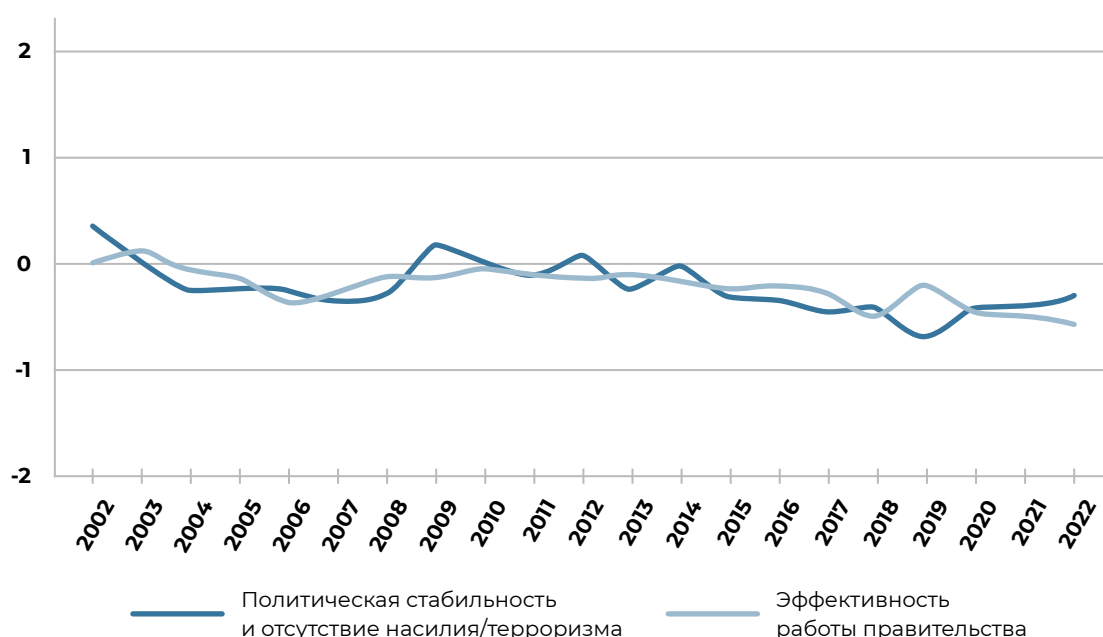
Оценка политических рисков

К ключевым характеристикам и серьезным проблемам Бразилии можно отнести существенное имущественное расслоение населения, автономию штатов, политическую стратификацию. Это показали результаты выборов 2022 г., когда голоса избирателей разделились почти в равной пропорции. Поляризация

бразильского общества вылилась в события 8 января 2023 г.: тысячи сторонников Болсонару попытались захватить Конгресс, обвиняя Лулу да Силву в подтасовке выборов.

Согласно показателям качества государственного управления, эффективность работы правительства Бразилии остается довольно низкой и в течение последних 10 лет наблюдается тенденция к дальнейшему ее снижению. Аналогичную динамику демонстрируют показатель политической стабильности и индекс контроля коррупции, отражающий восприятие использования государственной власти для личной выгоды.

Рис. 6. Основные показатели качества государственного управления в Бразилии



Источник: Всемирный банк (Worldwide Governance Indicators)

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

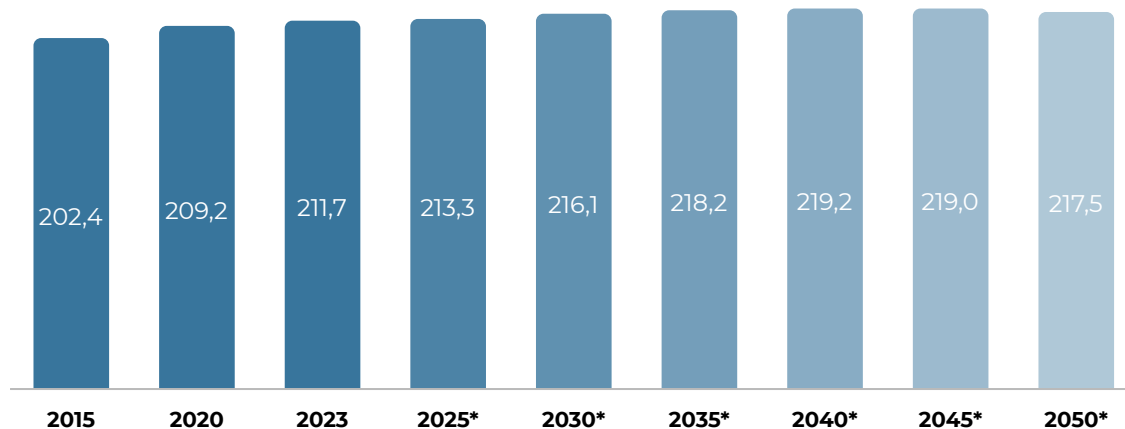
Во внешнеполитической сфере с возвращением Лулы да Силвы к власти в 2022 г. связывают рост амбиций Бразилии как ядра латиноамериканской интеграции, а также развитие кооперации на пространстве Глобального Юга. О попытках Бразилии оживить региональную интеграцию свидетельствует принятие Боливии в МЕРКОСУР как полноправного члена. Однако в рамках МЕРКОСУР и в Бразилии в частности наблюдаются политические и идеологические разногласия, особенно в контексте прихода к власти в Аргентине Хавьера Милея. Попытки Лулы да Силвы форсировать подписание соглашения о свободной торговле между ЕС и МЕРКОСУР к концу 2023 г. также не увенчались успехом, но переговоры по этому треку продолжаются. Стоит отметить, при президентстве Лулы да Силвы Бразилия стремится выстраивать прагматичные отношения со всеми крупнейшими экономиками мира.

В отношениях с Россией Бразилия занимает конструктивную позицию. Динамично развиваются торговые отношения: в 2023 г. товарооборот между странами достиг 11 млрд долл. США.

1.3. Демографические тенденции

В 2023 г. население Бразилии оценивалось примерно в 211,7 млн человек. Практически 88% жителей приходится на города. Несмотря на то, что во время пандемии COVID-19 в Бразилии наблюдался один из самых высоких уровней смертности, оперативное принятие мер по вакцинации населения с середины 2021 г. способствовало относительной стабилизации ситуации. На данный момент в стране сохраняется положительная динамика роста численности населения: среднегодовой темп роста в 2015–2023 гг. находился на уровне 0,6%. Ожидается, что к 2050 г. общая численность населения достигнет 217,5 млн человек, демонстрируя в течение 2023–2050 гг. рост в среднем на 0,1% в год. Одновременно с этим отмечается общее замедление темпов прироста населения до самого низкого уровня за последнее десятилетие (с момента начала ведения статистики — 150 лет назад).

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



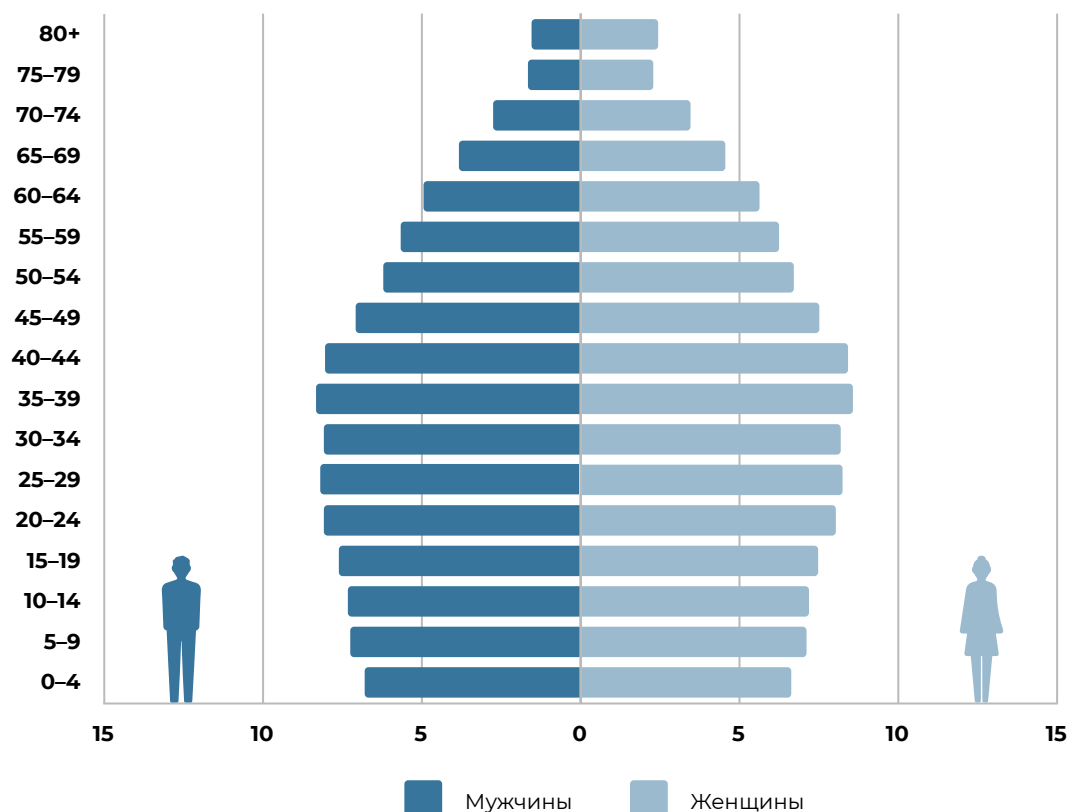
Источник: МВФ, ООН

Примечание. *Прогноз.

Около 70% приходятся на жителей в трудоспособном возрасте, при этом доля населения моложе 25 лет составляет 34,7%. Ожидается, что именно молодые люди будут способствовать росту потребительского спроса в стране. Однако нельзя не отметить, что различные социально-экономические проблемы последних лет не позволяют Бразилии в полной мере реализовать свой потенциал экономического роста.

Юго-восток Бразилии остается наиболее густонаселенным регионом, где проживает около 41,8% всего населения страны. Здесь расположены крупнейшие бразильские города — Сан-Паулу и Рио-де-Жанейро. Наименее населенным (16,2% жителей) является центрально-западный регион, известный за счет огромного сельскохозяйственного производства.

Рис. 8. Население Бразилии по полу и возрасту, 2023 г., млн человек



Источник: МВФ, ООН

1.4. Влияние тенденций на потребительский рынок страны

Крупнейшая страна Латинской Америки по территории и численности населения, Бразилия является основным потребительским рынком в регионе и привлекательным экспортным направлением для предприятий АПК. Ожидается, что в течение 2023–2029 гг. общая численность населения увеличится на 2,0%. Наряду с этим, к 2029 г. ВВП по ППС на душу населения вырастет на 27,2% по отношению к 2023 г., что вместе со снижением уровня инфляции положительно скажется на располагаемых доходах жителей страны.

Антиковидные ограничения заметно повлияли на потребительские привычки в стране. Ценовой фактор стал определяющим при выборе продуктов питания, и дешевые аналоги привычных товаров стали стремительно набирать популярность. Помимо этого, дополнительный импульс к развитию получил сектор электронной торговли. Высокий уровень цифровизации повышает требовательность потребителей к качеству продукции, перед покупкой товара бразильцы изучают его характеристики и ищут аналоги в интернете.

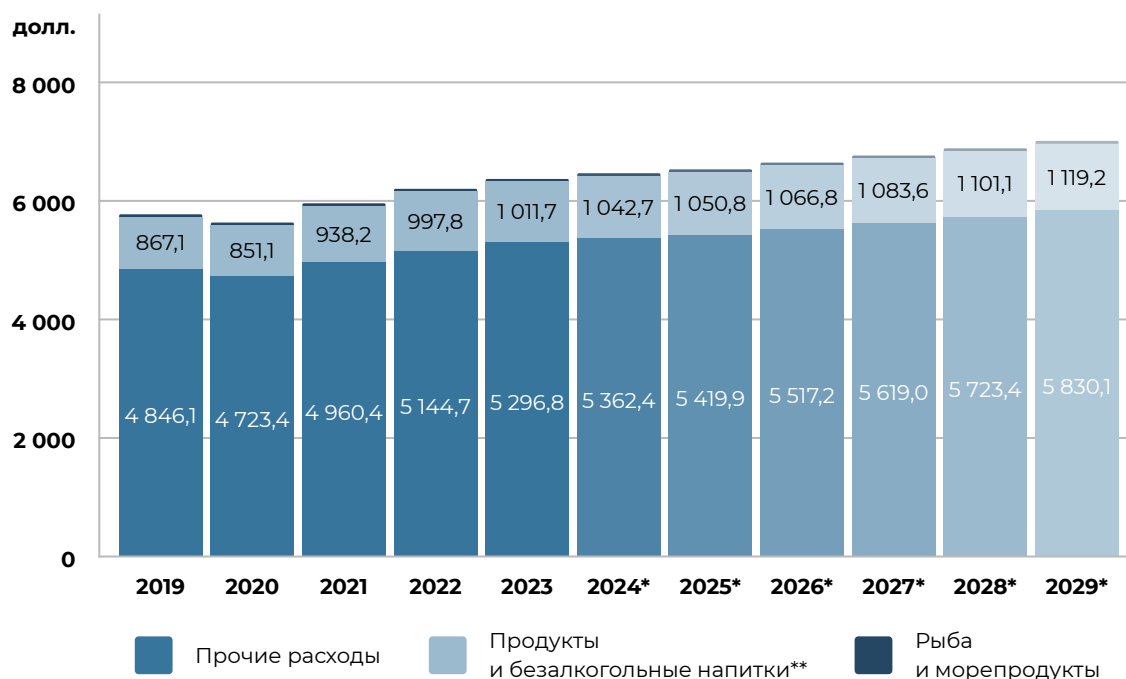
Основные факторы, влияющие на продовольственный рынок Бразилии

- Население страны характеризуется этническим разнообразием, сформировавшимся на протяжении многолетней истории массовых иммиграций, а также значительной долей молодого населения.
- В 2023 г. основная часть населения Бразилии проживала в городах и ожидается, что доля горожан продолжит расти. Однако урбанизация в стране имеет ряд особенностей, связанных с социально-экономическими проблемами: неравенством в распределении доходов, городской бедностью и нищетой, а также неравномерным распределением населения по территории страны (основная часть городов сосредоточена вдоль побережья).
- Общая доля населения, живущего за чертой бедности, постепенно снижается, однако в крупных городах сохраняются фавелы, где проживает население, занятое преимущественно в теневом секторе экономики.
- Социально-экономическое неравенство остается серьезной проблемой для Бразилии. В 2024 г. страна приняла шестой четырехлетний план экономического развития, одна из основных целей которого — снижение уровня социально-экономического неравенства.
- Концепция устойчивого развития продовольственного рынка в Бразилии предусматривает расширение доступа жителей страны к качественным и полезным товарам местного производства, а также лучшим продуктам питания со всего мира.
- Коррупция остается серьезной проблемой для Бразилии. Страна занимает 104-е место в Индексе восприятия коррупции 2023 г., опустившись по отношению к 2022 г. на 10 пунктов.
- Бразилия является крупным производителем рыбы и морепродуктов, а сектор аквакультуры развивается в стране уже более 40 лет. В начале 2023 г. было восстановлено Министерство рыболовства и аквакультуры. В 2022–2023 гг. приняты Национальный план развития аквакультуры (PNDA) на 2022–2032 гг. и Национальная программа устойчивого развития аквакультуры (ProAqui). Ключевыми направлениями развития отрасли рыболовства и аквакультуры являются наращивание внутреннего производства, увеличение экспорта, а также повышение доступности рыбы и морепродуктов.

Расходы на конечное потребление

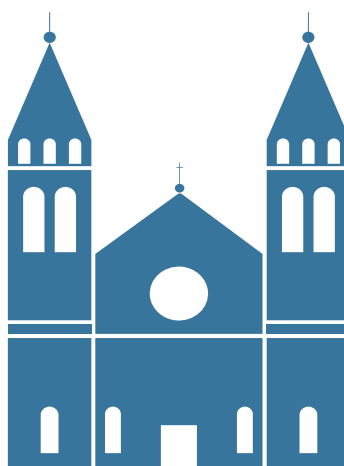
В 2023 г. расходы на конечное потребление продуктов питания и безалкогольных напитков в Бразилии увеличились на 1,4% по сравнению с предыдущим годом и составили 1 025,6 долл. США на душу населения в год. При этом доля рыбы и морепродуктов в общих расходах на продукты питания и безалкогольные напитки составила около 1,4% (13,9 долл. США на человека в год). Ожидается, что ежегодные расходы населения Бразилии на продукты питания и напитки к 2029 г. возрастут до 1 135,0 долл. США, в том числе 15,8 долл. США составят расходы на рыбу и морепродукты.

Рис. 9. Расходы на конечное потребление на душу населения в постоянных ценах 2023 г., 2019–2029 гг., долл. США



Источник: Euromonitor International (Passport)

Примечание. *Прогноз, оценочные данные за 2024 г.; **без учета расходов на рыбу и морепродукты.



2





Содержание

2.1.

Объем и динамика рынка

2.2.

Потребительские предпочтения

2.3.

Торгово-распределительная сеть

2.4.

Конкурентная среда
и участники рынка

2.1. Объем и динамика рынка

Бразилия является крупнейшей страной Латинской Америки с развитым сельским хозяйством. Ввиду климатических особенностей объема вылова и разведения рыбы и морепродуктов недостаточно для удовлетворения потребностей внутреннего рынка, что обуславливает наличие импорта данной продукции.

Производство рыбных консервов — одна из наиболее быстрорастущих отраслей пищевой промышленности Бразилии с перспективами дальнейшего увеличения предложения продукции местного производства и наращивания экспорта.

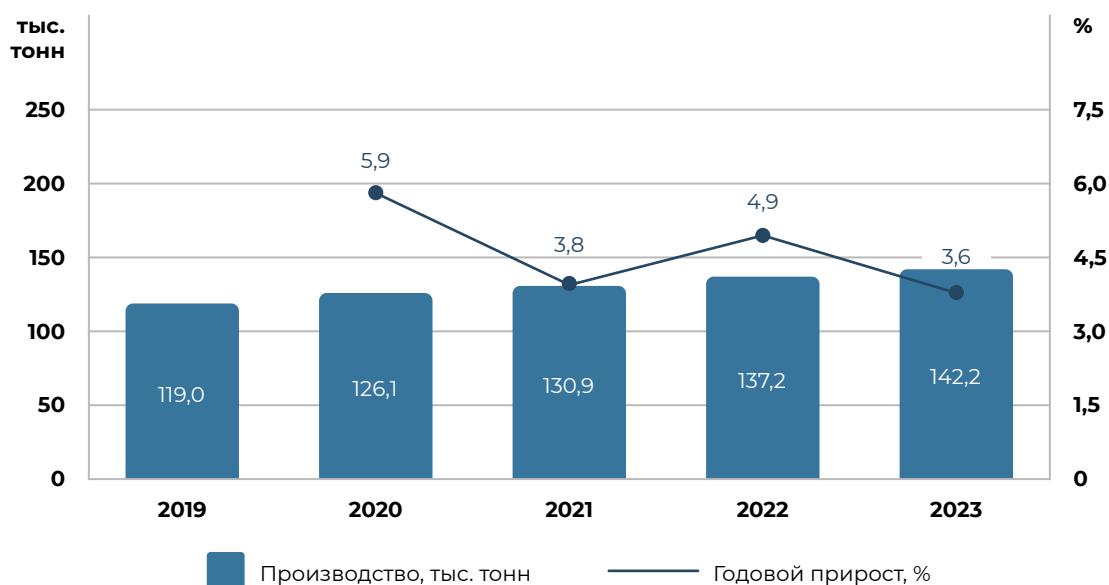
Производство

По разным [оценкам](#), в консервной промышленности Бразилии занято более 10 тыс. человек, а с учетом косвенных эффектов в смежных отраслях дополнительно создается еще 30 тыс. рабочих мест. Объем производства рыбных консервов в Бразилии стабильно увеличивался в течение последних пяти лет и в 2023 г. достиг 142,2 тыс. тонн (+3,6% к 2022 г.). Среднегодовой темп прироста показателя в 2019–2023 гг. составлял 4,5%.

Основным регионом производства рыбных консервов является штат Санта-Катарина, на долю которого, по данным SINDIPI (Sindicato dos Armadores e das Indústrias da Pesca de Itajaí e Região) приходится 80% консервированных тунца и сардин, реализуемых в Бразилии. С целью стимулирования потребления и, как следствие, производства рыбы в марте 2024 г. [принято постановление](#), включившее в базовую продовольственную корзину минимально промышленно-обработанную рыбу. При этом отдельные штаты вправе предусмотреть исключение в части продуктов переработки рыбы (рыбных консервов) и включить их в базовую продовольственную корзину. Так, в штате Санта-Катарина инициативная группа [предложила](#) включить рыбные консервы в базовую корзину, что позволило бы производственным предприятиям снизить НДС (ICMS).

Крупнейшими производителями консервов из рыбы и морепродуктов в Бразилии являются Coqueiro, Pescador, Gomes da Costa, Robinson Crusoe (входит в испанскую Jealsa Rianxeira) и 88 Lata. В 2022 г. [объявлено](#) о планах открытия предприятия по производству рыбных консервов из местной пресноводной рыбы брикон (brycon или matrinxã) для преодоления зависимости от импорта сардин.

Рис. 10. Производство рыбных консервов в Бразилии, 2019–2023 гг., тыс. тонн



Источник: IBGE, EMIS, Euromonitor International

Потребление

Бразилия является страной с высоким уровнем самообеспеченности рыбными консервами, объем производства практически полностью удовлетворяет потребности внутреннего рынка в данной продукции. Импортозависимость страны в 2023 г. достигла наименьшего за последние пять лет уровня — 7,5% (в 2019 г. — 11,6%). Кроме того, наращивание собственного производства позволяет Бразилии постепенно увеличивать экспорт рыбных консервов, который в 2023 г. вырос в два раза относительно 2019 г.

Табл. 3. Баланс ресурсов рыбных консервов в Бразилии, 2019–2023 гг., тыс. тонн

Показатель	2019	2020	2021	2022	2023
Ресурсы, всего	134,3	138,7	144,3	148,9	153,2
Производство	119,0	126,1	130,9	137,2	142,2
Импорт	15,3	12,6	13,4	11,7	11,0
Использование, всего	134,3	138,7	144,3	148,9	153,2
Внутреннее потребление	131,2	135,4	139,3	142,9	146,6
Экспорт	3,1	3,3	5,0	6,0	6,6

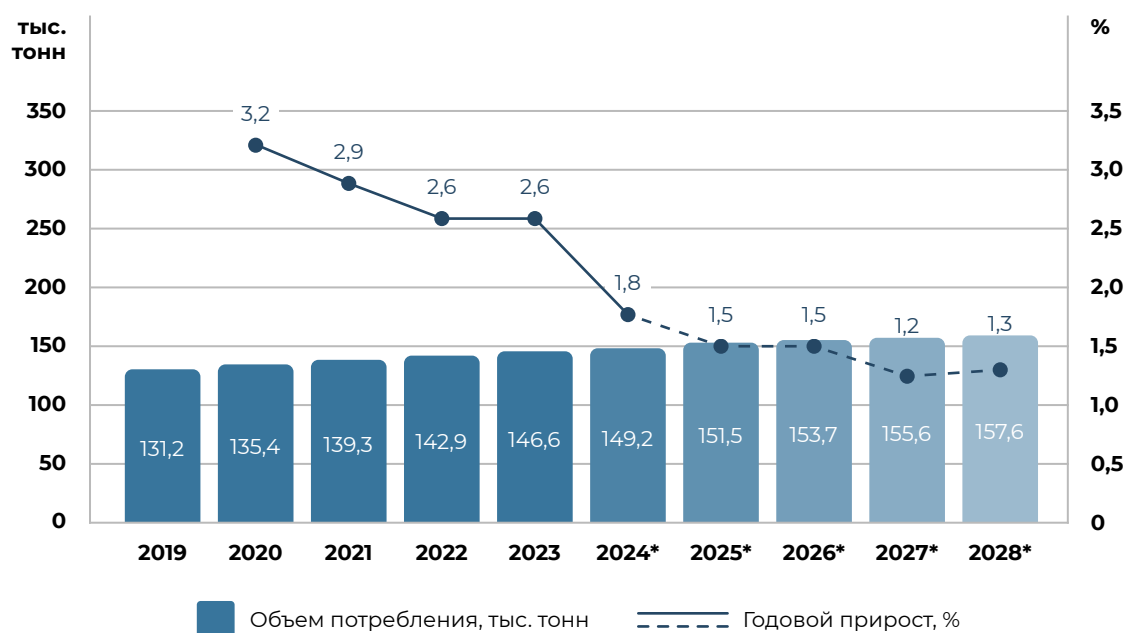
Источник: EMIS, Euromonitor International, ITC Trade Map

Примечание. Без учета переходящих запасов.

Объем потребления рыбных консервов в Бразилии стабильно рос на протяжении последних пяти лет со среднегодовыми темпами 2,8%. По разным оценкам, в 2023 г. в Бразилии продано 945 млн банок и 32 млн мягких упаковок (паучей) рыбных консервов, что составило около 146,6 тыс. тонн продукции. Относительно 2022 г. показатель увеличился на 2,6%. Ожидается, что в 2024 г. он приблизится вплотную к 1 млрд банок или 149,2 тыс. тонн, а к 2028 г. — вырастет до 157,6 тыс. тонн. Наиболее востребованы на бразильском рынке упаковки среднего размера, до 300 г.

По [данным](#) Бразильского института географии и статистики (IBGE), рыбные консервы, особенно сардины, наиболее популярны на юге и юго-востоке страны, где потребители предпочитают именно такую продукцию, а не свежую тамбаки (востребована на севере и западе) или свежую тилапию (на северо-востоке).

Рис. 11. Потребление рыбных консервов в Бразилии, 2019–2028 гг., тыс. тонн

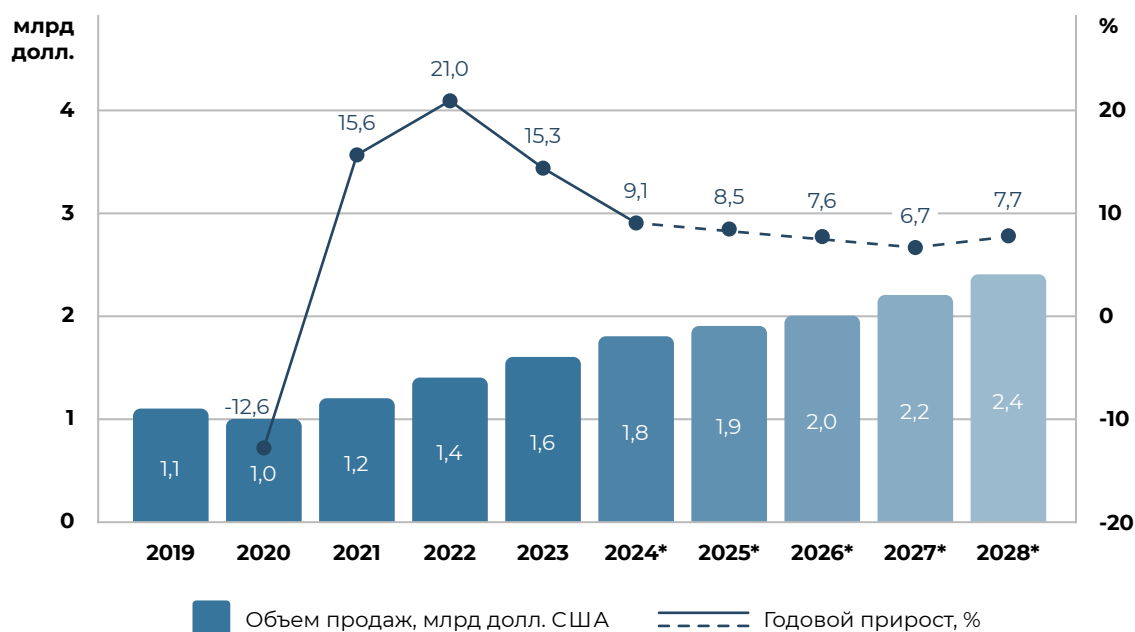


Источник: EMIS, Euromonitor International

Примечание. *Прогноз, оценочные данные за 2024 г.

Объем розничных продаж рыбных консервов в Бразилии в 2023 г. составил рекордные 1,6 млрд долл. США (+15,3% к 2022 г.). Согласно прогнозам, в 2024–2028 гг. показатель продолжит расти высокими темпами и достигнет 1,8 млрд долл. США в 2024 г. и 2,4 млрд долл. США в 2028 г. Значимый вклад в положительную динамику показателя может внести увеличение внутреннего производства рыбных консервов, объем которого за последние пять лет вырос почти на 20%.

Рис. 12. Объем продаж рыбных консервов в Бразилии в стоимостном выражении, 2019–2028 гг., млрд долл. США



Источник: EMIS, Euromonitor International

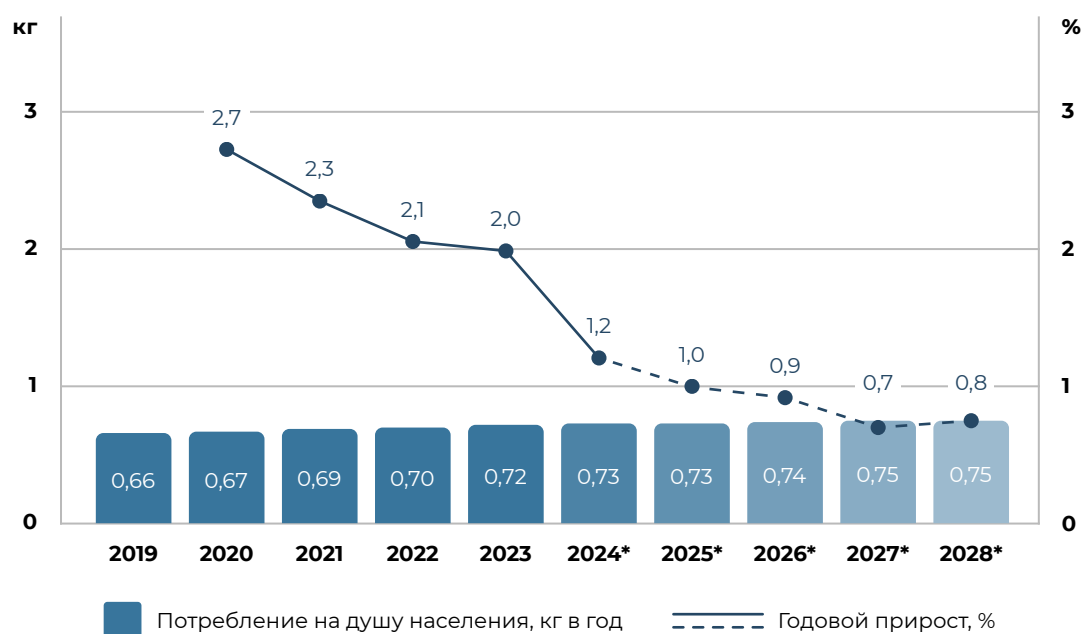
Примечание. *Прогноз, оценочные данные за 2024 г.

По разным оценкам, объем потребления рыбы и морепродуктов в Бразилии превышает 10 кг на человека в год. При этом в 2023 г. на одного жителя Бразилии пришелся рекордный объем потребления рыбных консервов — 0,72 кг. По сравнению с соседними странами среднедушевое потребление рыбных консервов находится на относительно высоком уровне (в Аргентине — около 0,5 кг на человека в год, в Перу — 0,6 кг, в Колумбии — 0,8 кг).

В 2024 г. ожидается увеличение показателя на 1,2% до 0,73 кг на человека в год, а к 2028 г. потребление рыбных консервов на душу населения в Бразилии должно достичь отметки в 0,75 кг.



Рис. 13. Потребление рыбных консервов на душу населения в Бразилии, 2019–2028 гг., кг в год



Источник: EMIS, Euromonitor International, МВФ

Примечание. *Прогноз, оценочные данные за 2024 г.

В структуре потребления рыбных консервов Бразилии по каналам сбыта преобладает сектор розничной торговли. В 2023 г. на розничные продажи пришлось 96,1% совокупного объема потребления данного вида продукции (140,7 тыс. тонн), в то время как на продажи в секторе общественного питания — оставшиеся 3,9% (5,9 тыс. тонн). При этом в 2019 г. доля розничных продаж в структуре потребления рыбных консервов Бразилии составляла 94,8% (124,4 тыс. тонн) и после пандемии COVID-19 стабилизировалась на более высоком уровне (около 96%).

К 2028 г. на фоне роста уровня жизни в стране и наращивания внутреннего производства рыбных консервов объем розничных продаж увеличится до 151,5 тыс. тонн, объем потребления в секторе общественного питания — до 6,1 тыс. тонн. Распределение долей между основными каналами сбыта сохранится.

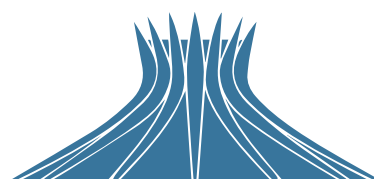
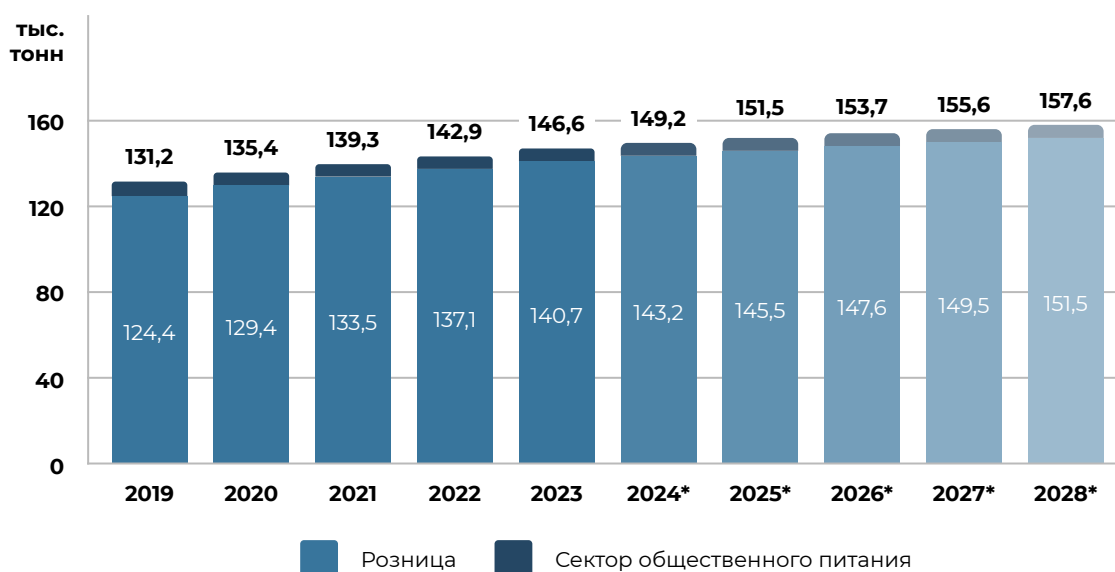


Рис. 14. Структура потребления рыбных консервов в Бразилии по каналам сбыта, 2019–2028 гг., тыс. тонн



Источник: EMIS, Euromonitor International

Примечание. *Прогноз, оценочные данные за 2024 г.

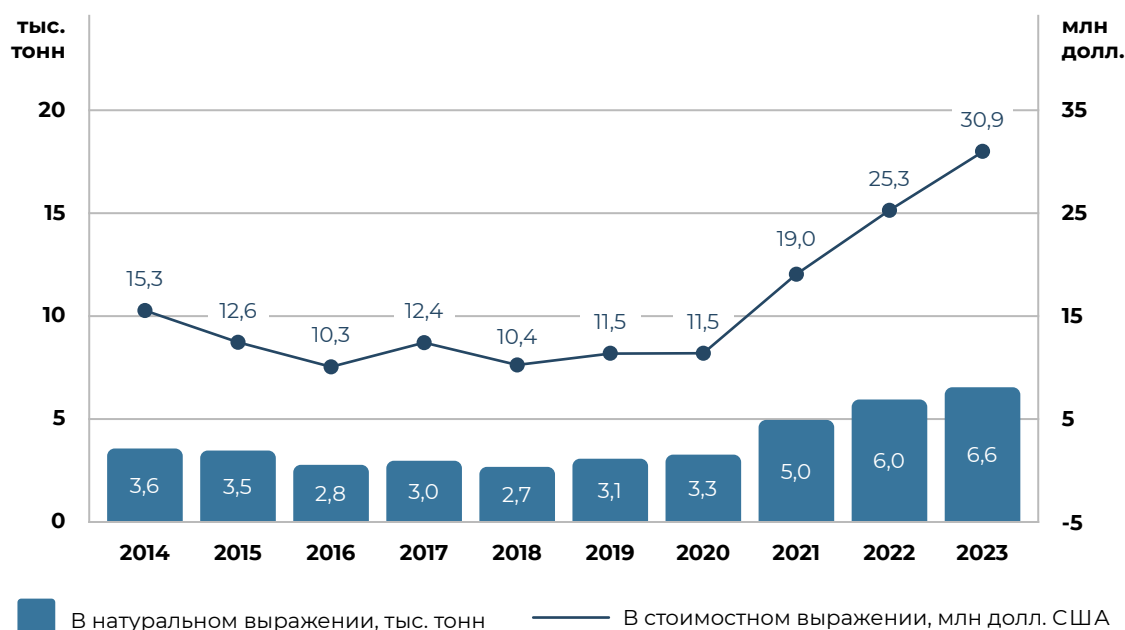
Экспорт

Бразилия является нетто-импортером рыбных консервов. Несмотря на значительные объемы собственного производства, на экспорт направляется менее 5% от производимой продукции. В 2014–2020 гг. объем экспорта рыбных консервов Бразилии не превышал 4 тыс. тонн (15,3 млн долл. США), однако за последние три года показатель существенно вырос, чему способствовало наращивание внутреннего производства данной продукции. Так, экспорт страны в 2021–2023 гг. рос двузначными темпами и в 2023 г. достиг 6,6 тыс. тонн на сумму 30,9 млрд долл. США (более чем в 2 раза выше уровня 2020 г.).

Основными направлениями экспорта в последние годы являются Аргентина, Доминикана, Уругвай и Мексика. При этом поставки бразильских рыбных консервов в Доминикану и Мексику начались в 2021–2022 гг. В основном Бразилия экспортирует рыбные консервы из тунца.

Развитие экспорта рыбы, морепродуктов, а также готовых изделий из них входит в стратегические цели крупнейших ассоциаций производителей и экспортеров соответствующей продукции. Так, в 2024 г. между Бразильской ассоциацией рыбной промышленности (Abipescas) и Бразильским агентством по содействию экспорту и инвестициям (Apex Brasil) подписано [соглашение](#) о продвижении бразильской рыбы и морепродуктов на внешних рынках.

Рис. 15. Экспорт рыбных консервов Бразилии в натуральном и стоимостном выражении, 2014–2023 гг.



Источник: ITC Trade Map

Примечание. Код ТН ВЭД 1604.

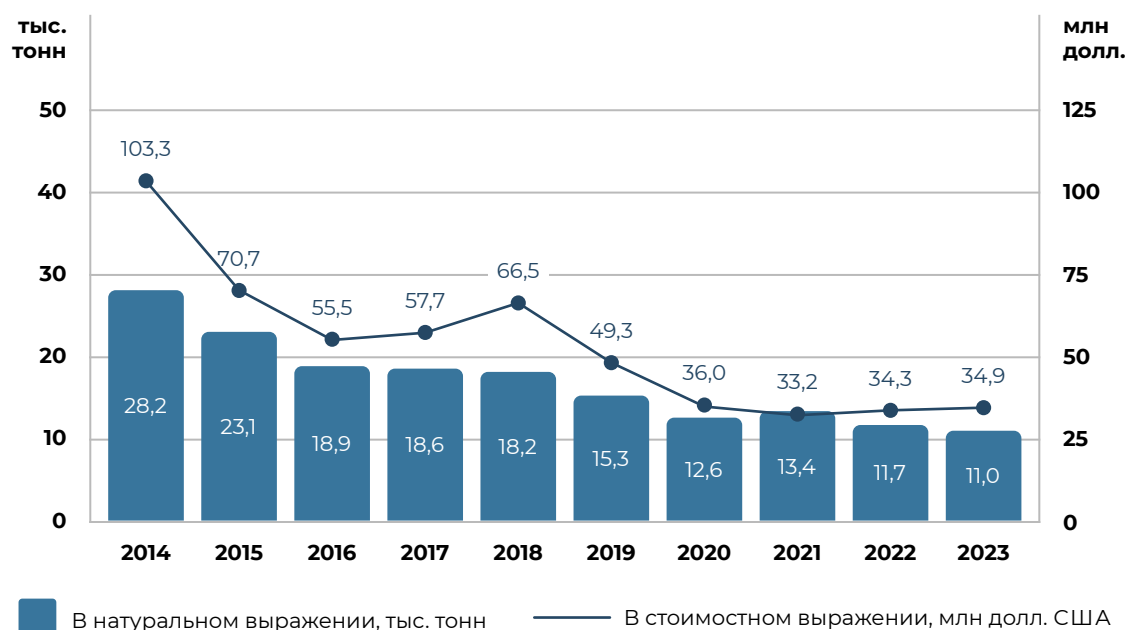
Импорт

Бразилия является нетто-импортером рыбы и морепродуктов, ежегодно закупая на внешних рынках более 260 тыс. тонн данного вида продукции АПК. Часть из этого объема направляется на производство рыбных консервов для последующей реализации на внутреннем рынке. При этом определенная доля консервов по-прежнему импортируется.

В течение последних 10 лет объем импорта рыбных консервов Бразилии стабильно снижался в среднем на 7,0% в год в натуральном выражении и на 8,1% в стоимостном. В 2023 г. страна закупила 11,0 тыс. тонн продукции на сумму 34,9 млн долл. США. При этом в 2021 г. на фоне ограничений деятельности предприятий пищевой промышленности из-за пандемии COVID-19 отмечалось увеличение объема импорта рыбы и морепродуктов, а также рыбных консервов.



Рис. 16. Импорт рыбных консервов Бразилии в натуральном и стоимостном выражении, 2014–2023 гг.



Источник: ITC Trade Map

Примечание. Код ТН ВЭД 1604.

В структуре импорта рыбных консервов Бразилии основную долю (87,5%) занимает готовая или консервированная рыба прочая (код ТН ВЭД 160420) с объемом поставок 9,6 тыс. тонн, из которых 3,1 тыс. тонн приходится на рыбные консервы из тунца и 2,6 тыс. тонн — из атлантической пелагиды (бонито). Также в 2023 г. около 12,5% от объема поставок (1,4 тыс. тонн) пришлось на рыбу целиком или в кусках, но не фаршированную (коды ТН ВЭД 160411–160419). Икра и заменители икры (коды ТН ВЭД 160430–160432) занимали незначительную долю в закупках рыбных консервов Бразилии — 0,1% или 0,01 тыс. тонн в 2023 г.

Табл. 4. Структура импорта рыбных консервов Бразилии по видам в натуральном выражении, 2014–2023 гг., тыс. тонн

Наименование	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Доля в 2023 г., %
Готовая или консервированная рыба прочая (код ТН ВЭД 160420)	14,6	14,0	11,7	14,2	13,5	12,4	10,6	11,6	9,5	9,6	87,5
Тунец	6,3	4,8	3,9	5,6	4,8	3,9	3,5	3,4	2,7	3,1	28,0
Атлантическая пелагида (бонито)	2,5	5,0	4,2	4,5	4,4	4,1	3,7	3,8	3,4	2,6	23,6
Прочая рыба	5,9	4,2	3,5	4,1	4,3	4,4	3,4	4,4	3,4	3,9	35,9

Продолжение табл. 4.

Наименование	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Доля в 2023 г., %
Рыба целиком или в кусках, но не фаршированная (коды ТН ВЭД 160411–160419)	13,6	9,0	7,2	4,4	4,6	2,9	2,0	1,8	2,2	1,4	12,5
Тунец	3,6	2,4	1,8	2,4	1,9	1,6	1,0	0,8	0,7	0,7	6,0
Полосатый тунец (скипджек)	5,1	5,8	5,1	1,8	2,4	0,9	0,8	0,8	1,3	0,5	4,3
Сардины	4,3	0,6	0,2	0,03	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	1,2
Анчоусы	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,04	0,4
Прочая рыба	0,4	0,1	0,04	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,05	0,1	0,6
Икра и заменители икры (коды ТН ВЭД 160430–160432)	0,02	0,01	0,003	0,01	0,01	0,01	0,002	0,002	0,001	0,01	0,1
Итого	28,2	23,1	18,9	18,6	18,2	15,3	12,6	13,4	11,7	11,0	100,0

Источник: ITC Trade Map

Примечание. Код ТН ВЭД 1604.

В стоимостном выражении на долю готовой или консервированной рыбы прочей в 2023 г. пришлось 74,0% от объема импорта или 25,9 млн долл. США, в том числе из тунца — 7,3 млн долл. США, из атлантической пелагиды (бонито) — 5,9 млн долл. США. Относительно 2022 г. объем импорта данного вида рыбных консервов увеличился на 18,1%. Объем поставок рыбы целиком или в кусках в 2023 г. составил 8,8 млн долл. США (25,2% импорта в стоимостном выражении).

Табл. 5. Структура импорта рыбных консервов Бразилии по видам в стоимостном выражении, 2014–2023 гг., млн долл. США

Наименование	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Доля в 2023 г., %
Готовая или консервированная рыба прочая (код ТН ВЭД 160420)	45,6	34,8	25,9	35,9	40,3	35,0	26,4	25,0	21,9	25,9	74,0
Тунец	18,7	12,2	8,4	13,6	14,6	10,9	8,1	6,5	5,5	7,3	21,0
Атлантическая пелагида (бонито)	7,2	9,8	7,7	10,1	12,8	11,3	8,0	6,3	6,3	5,9	17,0
Прочая рыба	19,7	12,7	9,9	12,2	13,0	12,8	10,3	12,2	10,1	12,6	36,0

Продолжение табл. 5.

Наименование	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Доля в 2023 г., %
Рыба целиком или в кусках, но не фаршированная (коды ТН ВЭД 160411–160419)	57,5	35,8	29,5	21,7	26,1	14,1	9,4	8,1	12,3	8,8	25,2
Тунец	18,0	10,6	7,3	11,2	9,5	7,2	4,1	3,2	3,3	3,8	11,0
Полосатый тунец (скипджек)	22,7	21,5	20,2	9,0	14,1	4,2	3,5	3,3	6,6	2,5	7,2
Сардины	11,8	2,1	0,5	0,1	0,4	0,5	0,3	0,5	0,3	1,0	2,8
Анчоусы	1,6	1,1	1,3	1,0	1,6	1,4	1,0	0,7	1,6	0,6	1,8
Прочая рыба	3,3	0,5	0,2	0,4	0,6	0,8	0,5	0,4	0,4	0,8	2,3
Икра и заменители икры (коды ТН ВЭД 160430–160432)	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,3	0,8
Итого	103,3	70,7	55,5	57,7	66,5	49,3	36,0	33,2	34,3	34,9	100,0

Источник: ITC Trade Map

Примечание. Код ТН ВЭД 1604.

На протяжении последних 10 лет основными поставщиками рыбных консервов в Бразилию остаются Таиланд и Эквадор, входящие в топ-3 крупнейших в мире экспортеров данного вида продукции. В 2023 г. на долю этих стран пришлось более половины от совокупного объема импорта рыбных консервов: 28,4% составили товары из Таиланда (3,1 тыс. тонн) и 26,9% — из Эквадора (3,0 тыс. тонн). Относительно 2014 г. закупки продукции в данных странах в натуральном выражении постепенно снижались со среднегодовыми темпами в 9,8% для Таиланда и 14,4% для Эквадора.

Крупными поставщиками рыбных консервов в Бразилию являются также Китай и Португалия. В 2023 г. объем импорта из Китая достиг 2,0 тыс. тонн (+39,5% к 2022 г.), из Португалии — 1,4 тыс. тонн (+16,3%).

Соседние с Бразилией страны (Перу, Аргентина, Уругвай и др.) в 2014 г. обеспечивали значимый объем поставок рыбных консервов, однако к 2023 г. их доля в общей структуре импорта снизилась.

Табл. 6. Импорт рыбных консервов Бразилии по странам в натуральном выражении, 2014–2023 гг., тыс. тонн

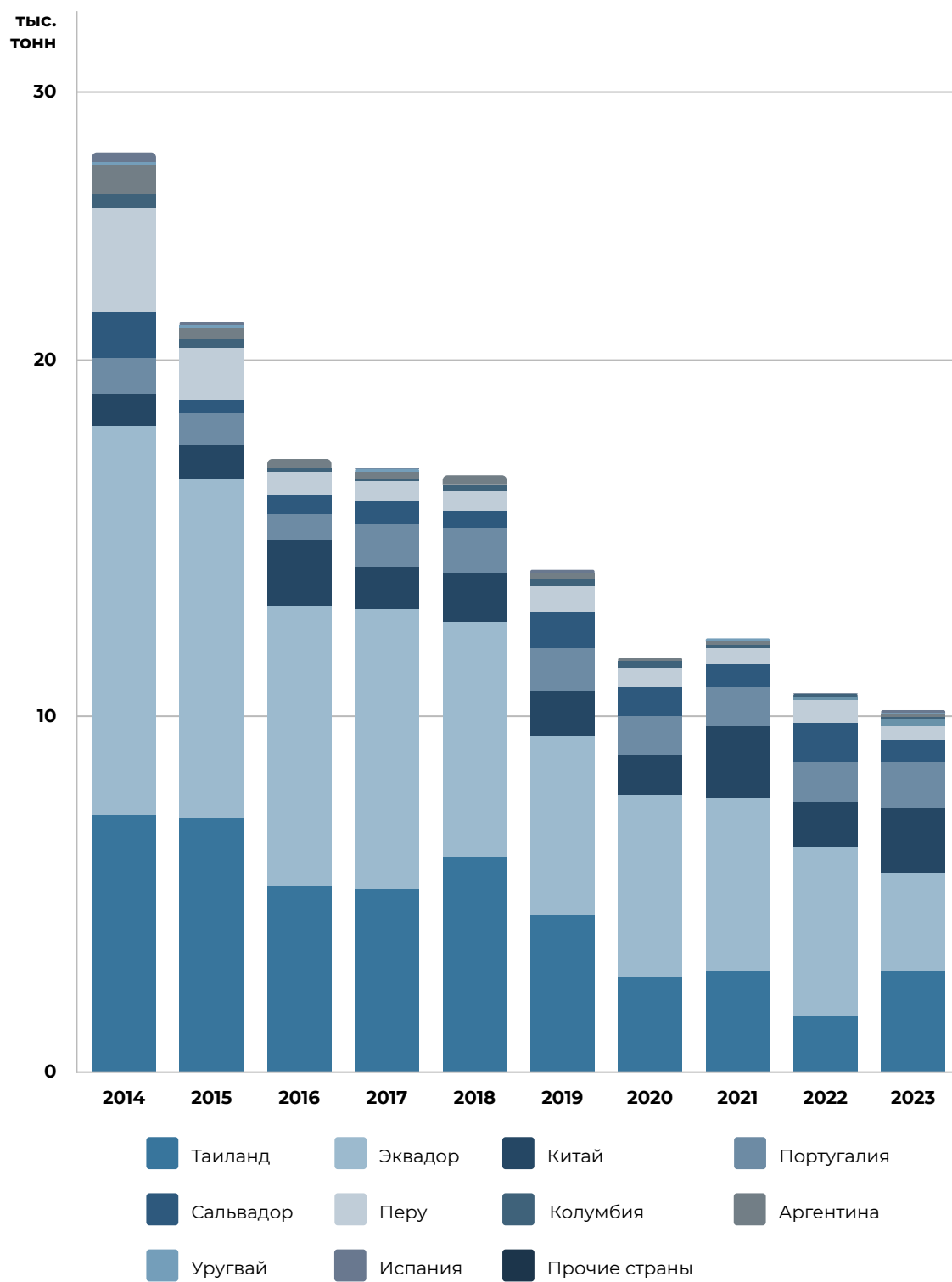
№	Экспортер	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Доля в 2023 г., %
1	Таиланд	7,9	7,8	5,7	5,6	6,6	4,8	2,9	3,1	1,7	3,1	28,4
2	Эквадор	11,9	10,4	8,6	8,6	7,2	5,5	5,6	5,3	5,2	3,0	26,9
3	Китай	1,0	1,0	2,0	1,3	1,5	1,4	1,2	2,2	1,4	2,0	18,2
4	Португалия	1,1	1,0	0,8	1,3	1,4	1,3	1,2	1,2	1,2	1,4	12,7
5	Сальвадор	1,4	0,4	0,6	0,7	0,5	1,1	0,9	0,7	1,2	0,7	6,0
6	Перу	3,2	1,6	0,7	0,6	0,6	0,8	0,6	0,5	0,7	0,4	3,9
7	Колумбия	—	—	—	—	—	—	—	—	0,1	0,2	1,6
8	Аргентина	0,4	0,3	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,8
9	Уругвай	0,9	0,3	0,3	0,2	0,3	0,2	0,1	0,1	0,04	0,1	0,6
10	Испания	0,1	0,1	0,02	0,1	0,03	0,02	0,03	0,1	0,04	0,04	0,4
	Прочие страны	0,3	0,1	0,02	0,05	0,03	0,1	0,04	0,02	0,03	0,1	0,5
	Итого	28,2	23,1	18,9	18,6	18,2	15,3	12,6	13,4	11,7	11,0	100,0

Источник: ITC Trade Map

Примечание. Код ТН ВЭД 1604.



Рис. 17. Импорт рыбных консервов Бразилии по странам в натуральном выражении, 2014–2023 гг., тыс. тонн



Источник: ITC Trade Map

Примечание. Код ТН ВЭД 1604.

В стоимостном выражении структура поставок рыбных консервов Бразилии в целом была схожей с показателем в натуральном выражении. В 2023 г. основными поставщиками являлись Эквадор (29,0% или 10,1 млн долл. США), Португалия (23,9% или 8,4 млн долл. США), Таиланд (19,8% или 6,9 млн долл. США) и Китай (13,2% или 4,6 млн долл. США). Более значимая доля португальских рыбных консервов в стоимостной структуре импорта обусловлена высокой средней ценой на продукцию из Португалии.

Табл. 7. Импорт рыбных консервов Бразилии по странам в стоимостном выражении, 2014–2023 гг., млн долл. США

№	Экспортер	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Доля в 2023 г., %
1	Эквадор	48,9	33,9	28,3	29,6	29,8	19,6	15,4	12,8	14,4	10,1	29,0
2	Португалия	6,2	4,6	3,6	6,0	6,4	6,0	5,6	5,6	5,9	8,4	23,9
3	Таиланд	23,9	20,5	13,1	13,4	20,9	12,9	7,2	5,5	4,4	6,9	19,8
4	Китай	2,5	2,1	4,9	3,3	3,6	2,8	2,3	5,1	3,5	4,6	13,2
5	Сальвадор	4,4	1,0	1,1	1,5	1,3	3,1	2,0	1,2	2,1	1,4	4,0
6	Перу	10,4	5,0	2,2	1,7	1,7	2,0	1,5	1,2	2,0	1,0	2,9
7	Аргентина	2,0	1,3	0,8	0,9	1,5	1,2	0,9	0,8	0,9	0,7	1,9
8	Италия	0,3	0,3	0,3	0,3	0,1	0,4	0,3	0,3	0,4	0,4	1,1
9	Колумбия	—	—	—	—	—	—	—	—	0,2	0,3	1,0
10	Уругвай	2,6	0,8	1,0	0,6	0,8	0,5	0,2	0,4	0,1	0,2	0,7
	Прочие страны	1,9	1,2	0,2	0,4	0,5	0,8	0,5	0,4	0,4	0,9	2,5
	Итого	103,3	70,7	55,5	57,7	66,5	49,3	36,0	33,2	34,3	34,9	100,0

Источник: ITC Trade Map

Примечание. Код ТН ВЭД 1604.

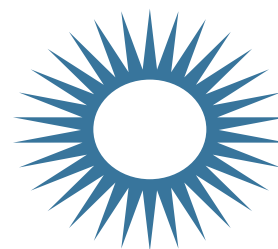
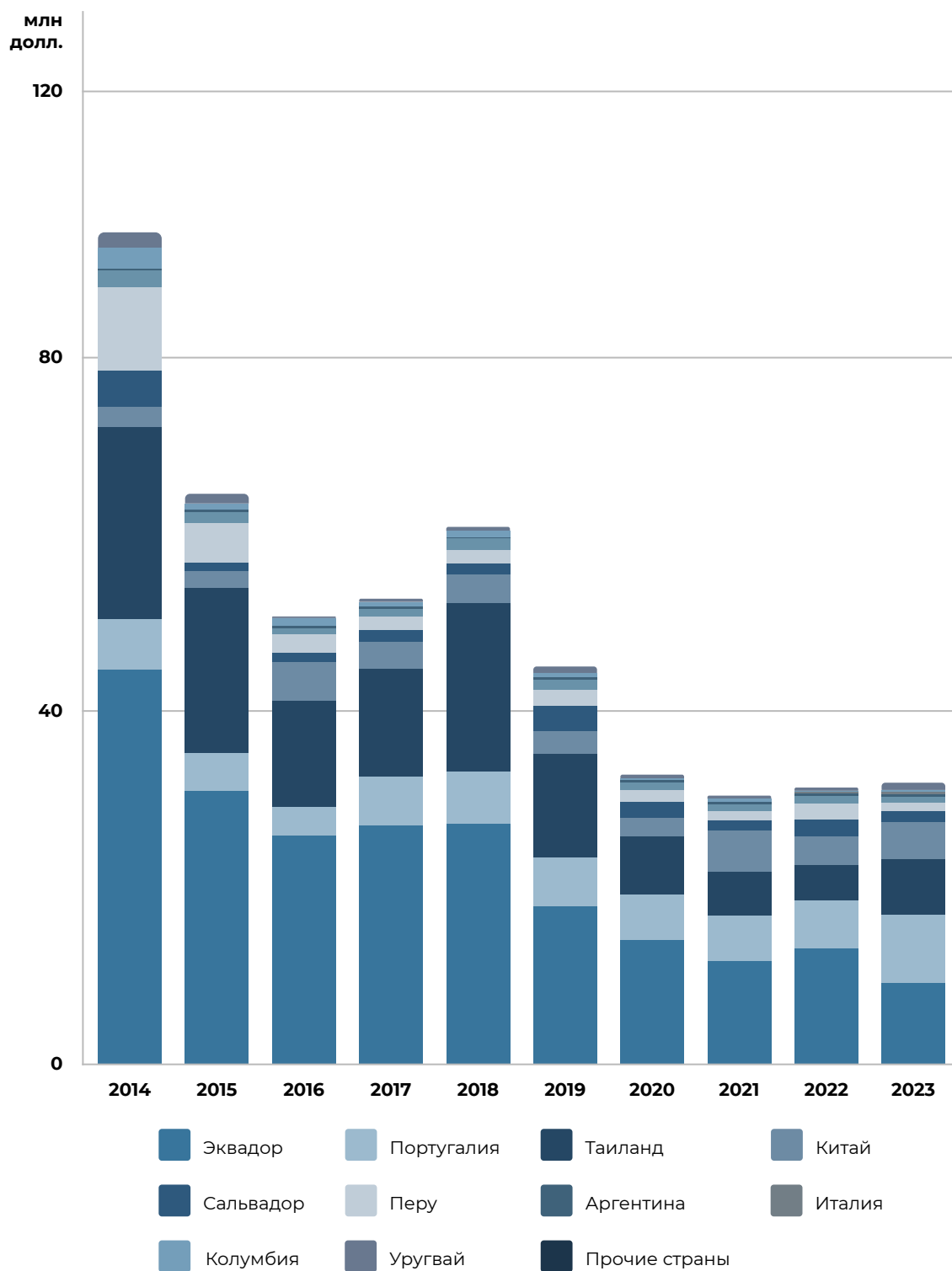


Рис. 18. Импорт рыбных консервов Бразилии по странам в стоимостном выражении, 2014–2023 гг., млн долл. США



Источник: ITC Trade Map

Примечание. Код ТН ВЭД 1604.

Средняя импортная цена на рыбные консервы в 2023 г. составила 3 177 долл. США за тонну, увеличившись на 8,2% по сравнению с 2022 г. Несмотря на относительный рост средних импортных цен на данную продукцию в Бразилии в 2023 г., показатель оставался ниже рекордных уровней 2014 г. (3 663 долл. США за тонну) и 2018 г. (3 660 долл. США за тонну).

Наиболее дорогие рыбные консервы поставлялись из Италии по средней цене 25,3 тыс. долл. США за тонну (в 8,0 раза выше средней цены). В основном Бразилия импортировала итальянские консервы из анчоуса и икру, самые дорогие виды рыбных консервов. Высокие цены отмечались также на продукцию из Аргентины — 7 598 долл. США за тонну (в 2,4 раза выше средней цены), а также из Португалии — 6 004 долл. США за тонну (+89,0%). Между тем самые низкие средние импортные цены в 2023 г. зафиксированы на рыбные консервы из Колумбии (1 994 долл. США за тонну или -37,2% к средней цене), Сальвадора — 2 119 долл. США за тонну (-33,3%) и Таиланда — 2 218 долл. США за тонну (-30,2%), которые в основном поставляли готовую или консервированную рыбу прочую (тунец или бонито).

Табл. 8. Средняя импортная цена на рыбные консервы по странам-экспортерам, 2014–2023 гг., долл. США / тонна

Экспортер	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Отклонение от средней цены в 2023 г., %
Средняя цена	3 663	3 069	2 934	3 097	3 660	3 230	2 850	2 482	2 936	3 177	—
Италия	18 105	15 100	16 278	19 385	22 167	19 000	26 077	26 600	27 571	25 267	в 8,0 раза
Аргентина	4 983	4 891	6 730	6 346	9 370	7 175	5 038	5 992	7 774	7 598	в 2,4 раза
Португалия	5 892	4 770	4 463	4 514	4 737	4 693	4 764	4 707	4 926	6 004	89,0
Уругвай	2 992	2 967	2 826	2 855	2 968	3 103	2 946	2 876	3 476	3 603	13,4
Эквадор	4 102	3 242	3 296	3 430	4 134	3 552	2 765	2 395	2 774	3 424	7,8
Перу	3 275	3 076	2 956	2 740	2 775	2 596	2 681	2 463	2 959	2 339	-26,4
Китай	2 419	2 214	2 505	2 538	2 403	2 086	1 974	2 295	2 415	2 300	-27,6
Таиланд	3 022	2 625	2 301	2 398	3 175	2 691	2 481	1 794	2 650	2 218	-30,2
Сальвадор	3 177	2 278	1 778	2 176	2 737	2 718	2 189	1 666	1 739	2 119	-33,3
Колумбия	—	—	—	—	—	—	—	—	2 351	1 994	-37,2

Источник: ITC Trade Map

Примечание. Код ТН ВЭД 1604.

Табл. 9. Основные страны – экспортеры рыбных консервов на рынок Бразилии в 2023 г.

№	Экспортер	Доля в импорте в стоимостном выражении, %	Общая характеристика
1	Эквадор	29,1	• Эквадор входит в топ-3 крупнейших в мире экспортеров рыбных консервов. В 2023 г. страна поставила на внешние рынки 283,3 тыс. тонн продукции на сумму 1,3 млрд долл. США. • Бразилия входит в топ-20 ключевых направлений эквадорского экспорта рыбных консервов. • В основном Бразилия закупает в Эквадоре рыбные консервы из тунца, атлантической пеламиды (бонито) и полосатого тунца (скипджек). • Между Бразилией и Эквадором действуют торговые соглашения, в соответствии с которыми рыбные консервы поставляют по льготным таможенным пошлинам
2	Португалия	23,9	• Португалия входит в топ-15 мировых экспортеров рыбных консервов. В 2023 г. объем поставок данной продукции на внешние рынки составил 54,4 тыс. тонн на сумму 341,1 млн долл. США. • Бразилия является крупнейшим рынком сбыта рыбных консервов из Португалии помимо отдельных стран ЕС и Великобритании. • Крупнейшие португальские бренды рыбных консервов на рынке Бразилии — Ramirez (сардины, тунец, треска) и Bon Appetit (сардины)
3	Таиланд	19,8	• Таиланд является вторым крупнейшим в мире экспортером рыбных консервов после Китая и в 2023 г. поставил на внешние рынки 631,7 тыс. тонн продукции на сумму 2,8 млрд долл. США. • Бразилия входит в топ-25 ключевых направлений тайского экспорта рыбных консервов. • В основном Бразилия закупает в Таиланде рыбные консервы из тунца и атлантической пеламиды (бонито)
4	Китай	13,2	• Китай — крупнейший в мире производитель и экспортер рыбных консервов. В 2023 г. объем китайского экспорта составил 947,6 тыс. тонн на сумму 4,2 млрд долл. США. • Бразилия не является ключевым рынком сбыта китайских рыбных консервов. • В основном Бразилия закупает в Китае рыбные консервы из тунца (целиком или кусками) и прочей рыбы

Источник: ITC Trade Map, открытые источники данных

2.2. Потребительские предпочтения

Особенности и традиции потребления

Ассортимент рыбной продукции расширяется, несмотря на преобладание других источников белка

По данным Euromonitor International, несмотря на то, что потребление рыбы и морепродуктов на душу населения в Бразилии по-прежнему достаточно низко по сравнению с другими латиноамериканскими странами, ассортимент продукции из рыбы, особенно товаров длительного хранения и замороженных полуфабрикатов, постепенно расширяется. Причем бразильцы, как и прежде, отдают предпочтение мясу птицы, в том числе в силу устоявшихся потребительских привычек.

Согласно данным [ФАО](#), доля белка, получаемого из рыбы и морепродуктов, в общем количестве потребляемого белка в ежедневном рационе жителей Бразилии в 2018–2022 гг. оставалась примерно на одном уровне и составляла около 3,5%. Из них около 3 п. п. приходилось на рыбу, в том числе на пресноводные виды рыб (наиболее популярный источник белка в товарной категории «рыба и морепродукты») — около 1,3 п. п. Для сравнения: доля мяса в общем количестве потребляемого животного белка в тот же период составляла около 66% (с учетом яиц и субпродуктов — примерно 75%), молочной продукции — порядка 21%.

По результатам [опросов](#) 2022–2023 гг., рыба не является наиболее предпочтительным источником животного белка для жителей Бразилии — данную продукцию выбрали только 14,3% (мясо КРС — 44,3% опрошенных, мясо птицы — 27,1%).

Рыбные консервы — второй по популярности вид рыбной продукции

Объемы потребления рыбных консервов на душу населения Бразилии находятся на сравнительно высоком уровне для региона Латинской Америки: в 2023 г. показатель составил 0,72 кг (подробнее см. раздел [2.1](#)).

Наибольший спрос на рыбные консервы — в южных регионах Бразилии

Потребление рыбы и рыбной продукции существенно различается в зависимости от региона страны. Так, [по данным](#) Бразильского института географии и статистики (IBGE) и Seafood Brasil, потребление рыбы и блюд из нее выше на севере страны, в то время как консервированная рыба (преимущественно сардины) более популярна в южных и юго-восточных провинциях, включая самый густонаселенный штат Сан-Паулу, где потребление рыбы и рыбной продукции в целом меньше.

Сардины — наиболее востребованный вид консервированной рыбы

Потребление сардин в Бразилии — давняя традиция благодаря португальскому наследию, а консервированные сардины исконно считаются важным продуктом рациона³.

На площадках электронной торговли⁴ основу ассортимента в категории «рыбные консервы» составляют преимущественно сардины и тунец. В некоторых магазинах наиболее популярны консервированные сардины (в масле и с различными добавками, например кокосовым молоком, томатами); в некоторых — тунец (филе кусковое в масле или собственном соку) и сардины; в некоторых — исключительно тунец (цельный и рубленый, в том числе с добавками кокосового молока, томатов); а в некоторых [магазинах](#) в число наиболее популярных товаров входят консервированные рольмопсы и анчоусы.

Рыбные консервы в рецептах национальной кухни

Для бразильской рыбной кухни характерно наличие [особенностей рецептуры](#) в зависимости от региона. В этих блюдах используется в первую очередь свежельвовленная, охлажденная или замороженная рыба, чаще местных пород.

Что касается консервированной рыбы, согласно информации на сайте [Министерства здравоохранения Бразилии](#), рыбные консервы содержат соль и растительные жиры, из-за чего потребление или использование в приготовлении блюд такой рыбы лучше ограничить.

С другой стороны, на [гастрономических сайтах](#) и [информационных порталах](#) встречаются статьи с рецептами блюд из консервированной рыбы, в первую очередь с добавлением консервированных сардин как наиболее популярного

³ <https://mag.hookandnet.com/2023/05/05/2023-05brazilsardineseng/content.html>

⁴ Таких как <https://mercado.carrefour.com.br/>; <https://miliozzi.com.br/>; www.mercadolivre.com.br; www.trimais.com.br; www.superprix.com.br

вида рыбных консервов. Они позиционируются как отвечающие потребностям современного работающего и ведущего активный образ жизни человека, поскольку их приготовление занимает меньше времени и не требует специальных навыков разделки и обработки рыбы: в рецепте часто указывается время приготовления, которое не превышает 20–30 минут, а также уровень сложности — «легко». На таких сайтах представлены версии традиционных бразильских блюд с использованием консервированной рыбы, например: кускус Паулиста (Cuscuz à Paulista) с сардинами — традиционное бразильское блюдо, приготовленное из кускуса, овощей и мяса или рыбы. Также приводятся рецепты снеков и салатов:

- быстрая закуска из сардин (Lanche rápido de sardinha): бутерброды с сардинами в томатном соусе с вареным яйцом, сыром и сложной заправкой, состоящей из оливкового масла, майонеза, соли, орегано;
- яйцо, фаршированное сардинами;
- салат из сардин с овощами, фруктами и изюмом (Salpicão de sardinha).

Кроме того, публикуются рецепты более сложных блюд:

- паштет из сардин (Patê de Sardinha);
- картофельная запеканка с сардинами (Gratinado de sardinha);
- паста с сардинами (Espaguete com sardinha).

Тенденции в потреблении

Потребление рыбных консервов в последние годы росло быстрее потребления товаров-субститутов

По данным Euromonitor International, объем розничных продаж рыбных консервов вырос с 1,1 млрд долл. США в 2019 г. до 1,6 млрд долл. США в 2023 г. или на 46%. В рассматриваемый период реализация рыбных консервов через каналы розничной торговли увеличивалась быстрее по сравнению с основными группами товаров-субститутов. Так, продажи рыбы и морепродуктов в 2019–2023 гг. выросли на 13% до 10,7 млрд долл. США, а переработанных мяса, морепродуктов и их заменителей (без учета рыбных консервов) — на 44% до 2,6 млрд долл. США.

Основные факторы, влияющие на решение о покупке рыбной продукции

В ходе [опросов](#) 2021–2022 гг. респонденты отмечали следующие факторы, негативно влияющие на решение о покупке рыбы: высокая цена, низкое качество продукта, отсутствие информации о происхождении, наличие большого числа

костей. Многие из перечисленных факторов в большей степени относятся к охлажденной или замороженной неразделанной рыбе, особенно к той, которая реализуется на традиционных местных рынках. Согласно данным Euromonitor International, это дает определенные преимущества переработанной рыбной продукции, в том числе рыбным консервам, поскольку продукция проходит обработку с гарантированным уровнем качества, содержит информацию о происхождении на упаковке и удобна для потребления.

Рыбные консервы становятся популярнее из-за меньшего удорожания по сравнению с товарами-субститутами

Согласно [исследованию](#), в результате пандемии COVID-19 бразильские потребители стали чаще покупать рыбные консервы из-за опережающего увеличения цен на другие источники животного белка (в первую очередь на курятину и мясо КРС) и снижения доступности свежей и охлажденной рыбы из-за ограничений офлайн-торговли в этот период.

Вероятно, постепенный переход на более высокое потребление переработанной рыбной продукции, включая консервы, продолжится из-за удобства, простоты и возможности экономии времени при приготовлении блюд с такой продукцией в составе.

При этом ожидается, что потребители будут отдавать предпочтение указанным продуктам по сравнению с мясом из-за снижения инфляции и стабилизации мировых цен на рыбную продукцию.

Товары-субституты

Согласно данным Euromonitor International и других исследований о потребительских предпочтениях, основными товарами-субститутами рыбных консервов выступают:

- полуфабрикаты и готовые блюда из мяса КРС и мяса птицы;
- замороженная и реже охлажденная рыба.

Продукты из мяса и замороженная рыба являются более предпочтительными и популярными в Бразилии по сравнению с консервированной рыбной продукцией. При условии роста темпов продуктовой инфляции и меняющейся ценовой динамики на разные группы продуктов в среднесрочной перспективе потребители, вероятно, будут достаточно легко переключаться с одной категории продуктов на другую — ту, которая на данный момент станет дешевле или будет повышаться в цене медленнее.

Рост объема розничных продаж рыбных консервов к 2028 г. оценивается приблизительно в 50% по сравнению с 2023 г., что в абсолютных цифрах может означать достижение уровня продаж в 2,4 млрд долл. США. При этом, согласно данным Euromonitor International, розничные продажи основных товаров-субститутов вырастут за аналогичный период существенно: рыбы и морепродуктов — почти на 60% (17,0 млрд долл. США), а переработанных мяса, морепродуктов и их заменителей (без учета рыбных консервов) — на 69% (до 4,4 млрд долл. США).

2.3. Торгово-распределительная сеть

На протяжении длительного периода потребление рыбных консервов в Бразилии растет благодаря их ценовой доступности и удобству хранения. Этот продукт используется в различных блюдах местной кухни: начиная от простых бутербродов и заканчивая салатами и гарнирами. Бразильские производители в ответ на растущий потребительский спрос инвестируют значительные средства в увеличение производственных мощностей и расширение ассортимента. В структуре сбыта рыбных консервов со значительным преимуществом преобладает розничная торговля, на которую в 2023 г. пришлось 96,1% объема реализации указанной продукции, в то время как доля сектора общественного питания составила 3,9%.

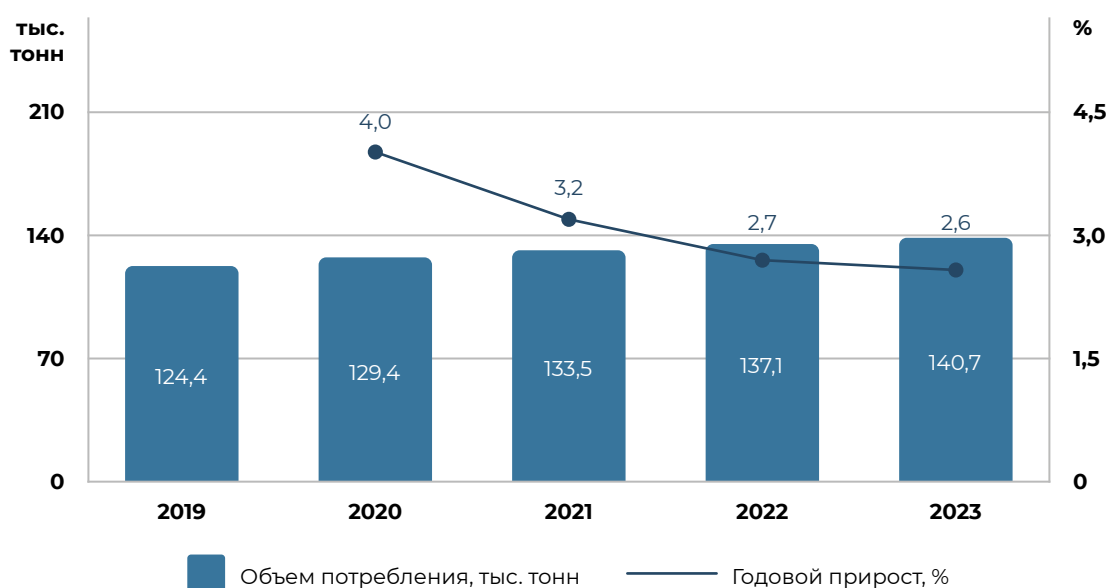
Розничная торговля

Через сектор розничной торговли реализуется основной объем всех потребляемых в стране консервов. Спрос на них во многом поддерживается за счет положительного имиджа рыбы как полезного заменителя мяса. Потребители все чаще ищут продукты, не требующие длительного приготовления, и в связи с этим ожидается, что рыбные консервы продолжат набирать популярность.

Большая часть рыбных консервов в секторе розничной торговли реализуется через супер- и гипермаркеты. В последние годы также развивается относительно новый для Бразилии формат клубных магазинов, которые представляют собой мелкооптовые гипермаркеты, ориентированные как на конечных потребителей, так и на сектор HoReCa. Этот канал сбыта занимает небольшую долю рынка, но стремительно развивается, привлекая потребителей возможностью покупать товары в больших объемах по оптовым ценам, что особенно актуально для продукции с длительными сроками хранения, такой как рыбные консервы. Бразильцы, приобретающие рыбные консервы в небольших количествах, также регулярно делают выбор в пользу магазинов шаговой доступности, которые благодаря своему удобному расположению и круглосуточной работе стали популярным местом совершения быстрых покупок.

В 2023 г. через сектор розничной торговли было реализовано 140,7 тыс. тонн рыбных консервов (+2,6% к 2022 г.). На протяжении следующих пяти лет ожидается дальнейший рост розничных продаж данной товарной категории. По прогнозам Euromonitor International, к 2028 г. объем розничных продаж рыбных консервов достигнет 151,5 тыс. тонн.

Рис. 19. Потребление рыбных консервов в секторе розничной торговли Бразилии в натуральном выражении, 2019–2023 гг., тыс. тонн



Источник: EMIS, Euromonitor International

Продукция реализуется в жестяных банках от 100 г. Наценка на рыбные консервы для реализации в розничных сетях составляет 15–20%.

Табл. 10. Цены на рыбные консервы в розничных сетях Бразилии

Вид продукции	Бренд	Производитель	Страна происхождения	Упаковка, г	Цена, долл. США	
					за упаковку	за 1 кг
Сардины в масле	Comes da Costa	Nauterra (бывшая Grupo Calvo)	Бразилия	125	1,3	10,4
Тунец измельченный в масле	88	Nauterra (бывшая Grupo Calvo)	Бразилия	173	1,6	9,2
Тунец измельченный в собственном соку	Coqueiro	Camil Alimentos	Бразилия	170	1,7	10,0
Тунец в масле с повышенным содержанием протеина и Омега-3	Coqueiro	Camil Alimentos	Бразилия	170	2,3	13,5

Подолжение табл. 10.

Вид продукции	Бренд	Производитель	Страна происхождения	Упаковка, г	Цена, долл. США	
					за упаковку	за 1 кг
Сардины в масле с повышенным содержанием Омега-3	Comes da Costa	Nauterra (бывшая Grupo Calvo)	Бразилия	250	2,6	10,4
Сардины в томате	Coqueiro	Camil Alimentos	Бразилия	125	1,01	8,1
Филе сардин в оливковом масле	Ramirez	Ramirez	Португалия	100	4,01	40,1
Филе сардин в масле	General	General	Португалия	100	2,7	27,0
Тунец измельченный в собственном соку	Atum Ralado*	Carrefour	Бразилия	170	1,05	6,2
Филе тунца в масле	Atum Sólido*	Carrefour	Бразилия	170	1,78	10,5
Тунец кусочками в оливковом масле	Tours	Tours Brasil Industria E Comercio De Alimentos	Бразилия	225	4,8	21,3
Тунец в растительном масле	Âs Do Mar	Generale Conserve	Италия	160	9,2	57,5

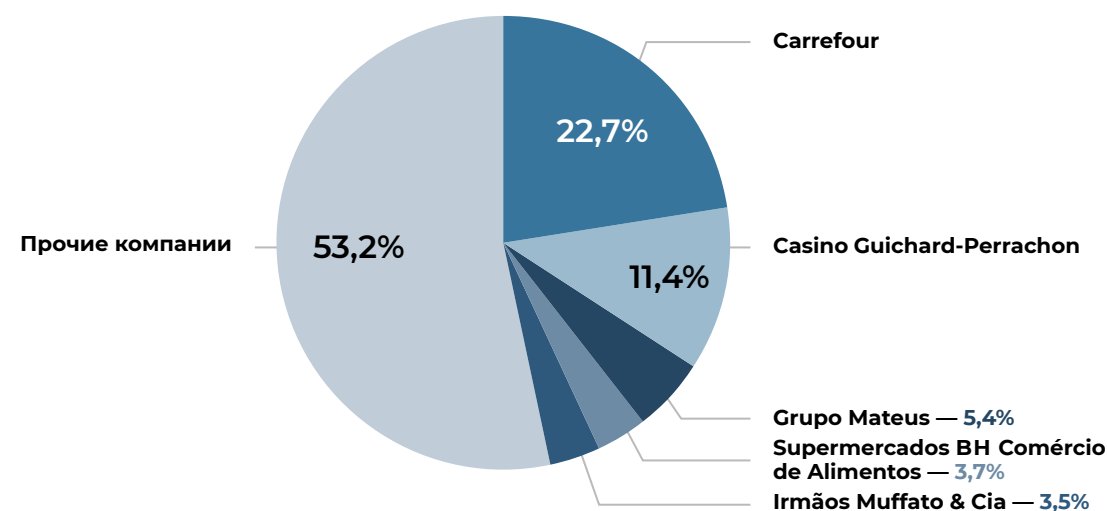
Источник: данные сайтов сетевых магазинов Бразилии ([Carrefour](#))

Примечание. *Собственная торговая марка.

Ключевые игроки

Крупнейшими розничными сетями в Бразилии по объемам продаж являются французские Carrefour и Casino Guichard-Perrachon. Суммарно в 2023 г. они заняли 34,1% розничного рынка страны, в то время как доля других ретейлеров была существенно ниже. На топ-10 розничных операторов в 2023 г. пришлось 54,3% продаж в стоимостном выражении.

Рис. 20. Ведущие розничные сети Бразилии по объемам продаж в стоимостном выражении, 2023 г., %



Источник: EMIS, Euromonitor International

Carrefour — французская мультинациональная корпорация розничной и оптовой торговли. В Бразилии владеет крупными сетями складских магазинов Atacadão и Maxxi Atacado, а также Sam's Club, Bompreço и др. Функционирует более 1 250 торговых точек во всех штатах Бразилии.

Casino Guichard-Perrachon — французская розничная компания, владелец крупных розничных сетей: Assaí Atacadista, Pão de Açúcar, Minuto Pão de Açúcar, Mercado Extra, Mini Extra, Compre Bem. По всей Бразилии открыто свыше 370 магазинов.

Grupo Mateus — один из крупнейших ретейлеров в Бразилии. Компания основана в 1986 г. в городе Балсас, штат Мараньян. С тех пор Grupo Mateus значительно расширила свою деятельность, открыв более 250 торговых точек различных форматов (розничные, оптовые и онлайн-магазины) в девяти штатах Бразилии.

Supermercados BH Comércio de Alimentos — одна из крупнейших розничных сетей в стране (более 330 магазинов). Основана в 1996 г. Центральный офис расположен в муниципалитете Сан-Матеус.

Americanas — розничная компания, представлена по всей стране. Штаб-квартира расположена в Рио-де-Жанейро. Сети принадлежат свыше 1 800 магазинов, а также одноименная платформа электронной коммерции.

DMA Distribuidora — сеть супермаркетов в Бразилии. Основана в 1950 г. Штаб-квартира расположена в Белу-Оризонти. Компании принадлежат более 100 магазинов Epa Supermercados, Martplus и Viabrasil.

Оптовая торговля

Розничные сети и предприятия сектора HoReCa зачастую закупают рыбные консервы через крупных импортеров. Исключение составляют некоторые специализированные рыбные магазины, которые в течение многих лет сотрудничают с поставщиками из разных стран мира.

Средняя оптовая цена рыбных консервов составляет 6–9 долл. США за килограмм. Наценка на рыбные консервы в секторе оптовой торговли — до 20%.

Ключевые игроки

Leardini — бразильская компания, основана в 1988 г. Начиная деятельность в сфере торговли рыбой и морепродуктами. В настоящее время специализируется на импорте, экспорте, переработке и сбыте рыбы, морепродуктов и готовой к употреблению рыбной продукции, включая консервы. Компания также производит товары под собственной торговой маркой по запросу от клиентов.

Bidfood — крупный международный импортер и дистрибьютор продуктов питания и пищевых ингредиентов, специализируется на поставках в гостинично-ресторанный сектор. Ассортимент включает свыше тысячи наименований товаров, в том числе рыбные консервы. Компания работает с большинством заведений общественного питания и крупными сетями отелей.

Brazil Meat — международная компания с головным офисом в Сан-Паулу, основана в 1974 г. Специализируется на торговле продуктами питания, включая мясо, рыбу, молочную продукцию и готовые к употреблению продукты. Компания занимается оптовыми поставками продукции на рынке Бразилии, а также импортирует и экспортирует продукцию более чем в 100 стран.

Loja EBD — бразильская дистрибьюторская компания, основана в 1977 г. Также функционирует электронная площадка. Компания работает в девяти штатах Бразилии и специализируется на продуктах с длительными сроками годности, бытовой химии, табачной продукции, товарах повседневного спроса.

Электронная торговля

Сектор электронной торговли Бразилии активно развивается на протяжении последних пяти лет, демонстрируя стабильные темпы роста. Практически все сетевые продуктовые магазины сотрудничают с крупными сервисами доставки либо инвестируют средства в собственные курьерские службы. Для большего охвата рынка компании расширяют свои дистрибьюторские сети. Офлайн-магазины сетей Americanas, MercadoLivre и Amazon также внедрили функцию самовывоза заказов из своих торговых точек.

Товары с длительными сроками хранения, в частности рыбные консервы, нередко приобретаются на маркетплейсах и через сервисы доставки продуктов, поскольку потребители имеют возможность сравнить цены, открыв несколько сайтов одновременно, и выбрать наиболее выгодное предложение.

Продукция поступает в продажу в жестяных и стеклянных банках, реже в вакуумных упаковках от 90 г и, как правило, реализуется по несколько штук (в рамках предложений формата «три по цене двух»). Цена зависит от производителя и количества приобретаемой продукции. Так, на торговой площадке Amazon можно приобрести рыбные консервы из Бразилии, Португалии и Италии. Цена на товары из Италии самая высокая — 9,2 долл. США за 160 г тунца в растительном масле Ás Do Mar (Generale Conserve).

Каждая торговая площадка делает наценку в зависимости от своей ценовой политики: часть площадок отпускают продукцию по ценам ниже розничных, но делают акцент на количестве. В среднем наценка на товары длительного срока хранения составляет 2–5%.

Табл. 11. Цены на рыбные консервы в секторе электронной торговли Бразилии

Вид продукции	Бренд	Производитель	Страна происхождения	Упаковка, г	Цена, долл. США	
					за упаковку	за 1 кг
Филе тунца в масле	Tours	Tours Brasil Industria E Comercio De Alimentos	Бразилия	400	25,8 (за 3 упаковки)	21,5
Тунец измельченный, в масле	Comes da Costa	Nauterra (бывш. Grupo Calvo)	Бразилия	170	72,9 (за 24 упаковки)	17,9
Сардины в оливковом масле	Sardinhas Bon Appetit	Bon Appetit	Португалия	120	5,3	44,2
Тунец в растительном масле	Ás Do Mar	Generale Conserve Spa	Италия	160	9,2	57,5
Сардины в оливковом масле	Coqueiro	Camil Alimentos	Бразилия	125	1,6	12,8
Филе сардин в оливковом масле	Ramirez	Ramirez Conservas	Португалия	90	1,4	15,5
Сардины в масле	Comes da Costa	Nauterra (бывш. Grupo Calvo)	Бразилия	125	1,3	10,4
Тунец измельченный, в масле	88	Nauterra (бывш. Grupo Calvo)	Бразилия	173	1,6	9,2
Тунец в масле с повышенным содержанием протеина и Омега-3	Coqueiro	Camil Alimentos	Бразилия	170	2,3	13,5

Продолжение табл. 11.

Вид продукции	Бренд	Производитель	Страна происхождения	Упаковка, г	Цена, долл. США	
					за упаковку	за 1 кг
Сардины в масле с повышенным содержанием Омега-3	Comes da Costa	Nauterra (бывш. Grupo Calvo)	Бразилия	250	2,6	10,4
Тунец измельченный, в собственном соку	Coqueiro	Camil Alimentos	Бразилия	170	1,7	10,0

Источник: данные электронных площадок Бразилии ([Amazon](#))

Ключевые игроки

Amazon — одна из крупнейших электронных торговых площадок Бразилии. Специализируется на реализации всех видов продовольственных и непродовольственных товаров со всего мира.

Americanas — электронная торговая площадка одноименной розничной торговой сети. Предлагает широкий ассортимент товаров: продукты питания, электронику, бытовую технику, одежду, игрушки и др. Работает с тысячами поставщиков и брендов, что позволяет создавать эксклюзивные предложения по конкурентоспособным ценам.

Mercado Livre — крупнейшая интернет-площадка в Латинской Америке, основана в 1999 г. в Аргентине. Платформа для покупки и продажи широкого ассортимента товаров — от электроники до одежды и продуктов питания. Работает в нескольких странах региона, включая Бразилию, Аргентину, Мексику и Чили.

Pão De Açúcar — одна из крупнейших розничных сетей в Бразилии, основана в 1948 г. в Сан-Паулу. Компания управляет сетью супер- и гипермаркетов, магазинов шаговой доступности, а также электронной торговой площадкой. Предлагает широкий ассортимент продуктов питания и товаров повседневного спроса.

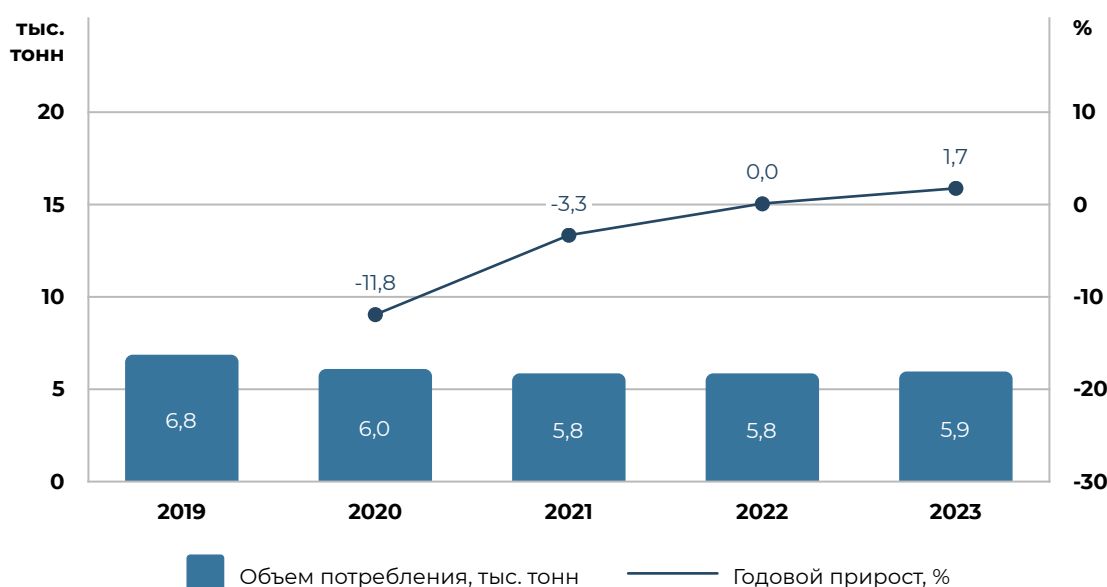
Сектор HoReCa

Гостинично-ресторанный сектор Бразилии является важной частью экономики страны, способствующей развитию туризма, созданию рабочих мест и привлечению иностранных инвестиций. Этот сектор представлен широким спектром различных заведений — от роскошных отелей и изысканных ресторанов до небольших гостиниц и уличных закусочных.

Объем потребления рыбных консервов в гостинично-ресторанном секторе незначительный, поскольку многие заведения общественного питания отдают предпочтение охлажденной и замороженной рыбе. Рыбные консервы обычно используются для приготовления сэндвичей, салатов и соусов и зачастую востребованы в сетевых кафе, специализирующихся на средиземноморской кухне, либо в фастфуд-заведениях.

По итогам 2023 г. в секторе общественного питания Бразилии было реализовано всего 5,9 тыс. тонн продукции (+1,7% к 2022 г.). За последние пять лет пик потребления рыбных консервов наблюдался в 2019 г., однако затем произошло снижение на фоне пандемии COVID-19 и далее на протяжении четырех лет потребление составляло 5,8–5,9 тыс. тонн, так и не восстановившись до допандемийного уровня.

Рис. 21. Потребление рыбных консервов в секторе общественного питания Бразилии в натуральном выражении, 2019–2023 гг., тыс. тонн



Источник: EMIS, Euromonitor International

Ключевые игроки

Coco Bambu — одна из крупнейших ресторанных сетей Бразилии, специализируется на блюдах из рыбы и морепродуктов. Предлагает потребителям широчайший выбор блюд из местных и импортных морепродуктов и богатую винную карту.

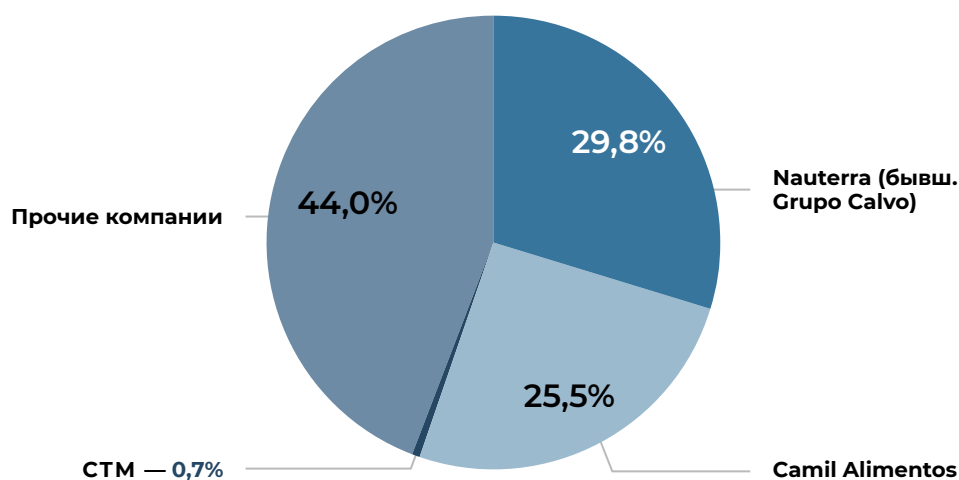
International Meal Company — одна из крупнейших компаний в секторе HoReCa, ведет деятельность в Бразилии и США. В компании работает свыше 12 тыс. сотрудников, занятых в различных сферах (торговые центры, автостреды, больницы, аэропорты и предприятия общественного питания).

Rascal Restauante — компания сектора общественного питания, специализируется на доставке готовых блюд (преимущественно средиземноморской кухни). В стране действует несколько торговых точек, где можно приобрести продукцию заведения либо пообедать в ресторане.

2.4. Конкурентная среда и участники рынка

Рынок рыбных консервов в Бразилии сконцентрирован вокруг двух компаний — Nauterra (бывшая Grupo Calvo) и Camil Alimentos, на долю которых в 2023 г. пришлось более 55,3% розничных продаж. Прочие компании, представленные итальянскими, португальскими и бразильскими брендами, заняли 44%. На товары под собственными торговыми марками торговых сетей, в частности продукцию Carrefour, в 2023 г. пришлось лишь 0,7%, однако, согласно прогнозам, популярность такой продукции будет расти.

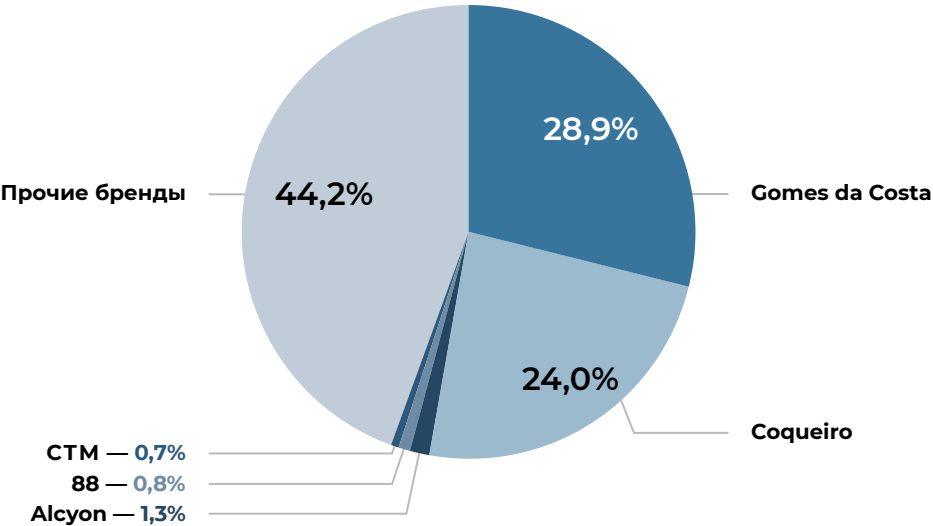
Рис. 22. Структура розничных продаж рыбных консервов в Бразилии по компаниям в стоимостном выражении, 2023 г., %



Источник: EMIS, Euromonitor International

Наиболее популярные бренды в розничных магазинах Бразилии — Gomes da Costa и Soqueiro, на долю которых суммарно пришлось более 52% продаж. Остальную часть рынка делят между собой прочие бренды и товары под собственными торговыми марками торговых сетей.

Рис. 23. Структура розничных продаж рыбных консервов в Бразилии по брендам в стоимостном выражении, 2023 г., %



Источник: EMIS, Euromonitor International

Ведущие национальные производители

Gomes da Costa	
Страна	Бразилия
Основные виды деятельности	Производство, экспорт, сбыт
Контактная информация	Адрес: Edifício Barra Space Center, Avenida das Américas, Nº 1155 Sala 1606, Barra da Tijuca, Rio de Janeiro, Brasil Тел.: +55 21 2441 7179 Сайт: www.gomesdacosta.com.br
Описание	Бразильская компания пищевой промышленности со штаб-квартирой в Рио-де-Жанейро, основана в 1954 г. В 2004 г. стала дочерней компанией испанского конгломерата Nauterra (бывшая Grupo Calvo). Реализует широкий ассортимент консервов, паштетов, закусок преимущественно из сардин и тунца как на местном рынке, так и в других странах Латинской Америки. Одноименный бренд рыбных консервов Gomes da Costa является самым популярным на бразильском рынке на протяжении уже более 50 лет. Также в ассортименте компании представлена премиальная линейка продукции из тунца. Компания выпускает продукцию под брендом 88, которая реализуется в Carrefour

Gomes da Costa

Ассортиментный
портфель

Рыбные консервы



Размер упаковки: 110 г 125 г 170 г 250 г

Camil Alimentos

Страна

Бразилия

Основные виды
деятельности

Производство, импорт, экспорт, сбыт

Контактная
информация

Адрес: Rua Fortunato Ferraz Nº 1001/1141R Bart Bueno, 298 Sao Paulo, SP 05093-000
Тел.: +55 11 3039 2000
Сайт: www.camilalimentos.com.br

Описание

Бразильская компания пищевой промышленности, основана в 1963 г. Один из крупнейших конгломератов, управляющих множеством брендов в Бразилии и других странах Латинской Америки. На рынке рыбных консервов компания представлена брендами Coqueiro, Alcyon и Pescador, которые реализуются во всех сетевых розничных магазинах и на электронных торговых площадках. Продукция компании под указанными брендами — преимущественно консервы из тунца и сардин

Ассортиментный
портфель

Рыбные консервы



Размер упаковки: 125 г 140 г 160 г 170 г 250 г 480 г

Robinson Crusoe	
Страна	Бразилия
Основные виды деятельности	Производство, импорт, экспорт, сбыт
Контактная информация	Адрес: 1040 Rua dos Pinheiros, 4th floor, Pinheiros, São Paulo, Brasil Тел.: +55 800 774 5242 Сайт: www.robinsoncrusoe.com.br
Описание	Компания, принадлежащая испанской группе Jealsa Rianxeira, имеет более чем 50-летний опыт в производстве и консервировании высококачественной рыбы и моллюсков по всему миру. В Бразилии Robinson Crusoe работает с 2010 г. и за это время стала одним из самых востребованных брендов консервированной продукции из рыбы. Продукция компании реализуется через все каналы сбыта, в частности сектор HoReCa, для которого выпущена специализированная линейка товаров
Ассортиментный портфель	Рыбные консервы  Размер упаковки: 140 г 170 г 250 г 480 г
Tours Conservas	
Страна	Бразилия
Основные виды деятельности	Производство, импорт, экспорт, сбыт
Контактная информация	Адрес: 1872 Rua César Augusto Dalçoquio, Salseiros, Itajaí, Santa Catarina, Brasil Тел.: +55 47 3248 1414 Сайт: www.toursconservas.com.br
Описание	Бразильский производитель рыбных консервов из тунца. Компания основана аргентинским предпринимателем, который в 1948 г. выкупил французский бренд Tours и положил начало деятельности рыбной фабрики. Tours Conservas придерживается европейских стандартов качества и уделяет особое внимание экологичному производству. Продукция реализуется под одноименным брендом преимущественно через сектор электронной торговли, а также через оптовых поставщиков
Ассортиментный портфель	Рыбные консервы  Размер упаковки: 180 г 255 г 400 г

Ведущие иностранные поставщики

Generale Conserve	
Страна	Италия
Основные виды деятельности	Производство, экспорт, сбыт
Контактная информация	Адрес: 39 Piazza Borgo Pila, Genova, Italy Тел.: +39 010 530 8711 Сайт: www.asdomar.it
Описание	Итальянская компания, основана в конце 1980-х гг., начинала свою деятельность как дистрибьютор рыбной продукции. Второй по величине производитель рыбных консервов на итальянском рынке (с долей рынка 16%), ведущий производитель цельного тунца. Продукция реализуется под брендом As Do Mar на рынках большинства стран мира, включая Бразилию
Ассортиментный портфель	Рыбные консервы  Размер упаковки: 160 г 255 г 400 г
Ramirez Conservas	
Страна	Португалия
Основные виды деятельности	Производство, экспорт, сбыт
Контактная информация	Адрес: 135 Rua do Passadouro, Lavra, Portugal Тел.: +351 22 999 7878 Сайт: www.ramirez.pt
Описание	Португальская семейная компания, основана в 1853 г., один из первых в мире производителей консервов и продукции из рыбы и морепродуктов. Продукция реализуется под брендами Ramirez и Pescador на рынках более 50 стран, в том числе и в Бразилии. На бразильском рынке продукция представлена преимущественно консервированными тунцом и сардинами
Ассортиментный портфель	Рыбные консервы  Размер упаковки: 120 г 160 г 170 г

Требования и стандарты на продукцию





Содержание

3.1.

Контролирующие органы

3.2.

Требования к производителям

3.3.

Требования к продукции

3.4.

Требования к упаковке и маркировке

3.5.

Процедура включения предприятий
в список разрешенных

3.1. Контролирующие органы

Контролирующие органы Российской Федерации

Согласно документам⁵, принятым на межгосударственном и государственном уровне, консервы рыбные при экспорте из РФ подлежат ветеринарному контролю (надзору) и подпадают под регулирование деятельности со стороны уполномоченного органа Российской Федерации по осуществлению федерального государственного контроля в области обеспечения безопасности продукции в пунктах пропуска через российскую государственную границу — Федеральной службы по ветеринарному и фитосанитарному надзору ([Россельхознадзор](#)).

В систему государственной ветеринарной службы Российской Федерации входят:

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

Россельхознадзор является органом, компетентным в области ветеринарии и ответственным за выполнение ветеринарно-санитарных требований, предъявляемых странами-импортерами. Россельхознадзор гарантирует соблюдение на всей территории страны требований, предъявляемых компетентными органами стран-импортеров к эпизоотической обстановке, безопасности продукции, системе контроля за производством экспортируемой продукции, качеству лабораторных исследований и др. Также в процессе экспорта Россельхознадзор подтверждает выполнение требований страны-импортера оформлением международного ветеринарного сертификата на каждую партию продукции.

Ветеринарные управления субъектов Российской Федерации проводят противоэпизоотические и профилактические мероприятия в своем регионе ответственности и осуществляют рутинный контроль на предприятиях, производящих продукцию животного происхождения, в том числе оформление ветеринарных сертификатов и других сопроводительных документов на каждую партию продукции, предназначенную для экспорта в Бразилию.

Однако такая система гарантий не отменяет возможности проведения при импорте продукции ряда обязательных мероприятий со стороны компетентных служб страны-импортера. Для подтверждения соответствия могут потребоваться различные иные сертификаты, гарантирующие выполнение всех условий принимающей стороны: протоколы испытаний, сертификаты здоровья, качества, веса, non-GMO, радиологии и др.

⁵ Решение Комиссии Таможенного союза от 18.06.2010 № 317 «О применении ветеринарно-санитарных мер в Евразийском экономическом союзе»

Для осуществления экспорта предприятие должно быть зарегистрировано в ИС «Аргус» и «Цербер», а также по результатам инспекции Россельхознадзора на соответствие требованиям страны-импортера получить разрешение на экспорт в конкретную страну на конкретный вид продукции.

Контролирующие органы Федеративной Республики Бразилия

В Бразилии контроль животноводческой продукции уполномочены осуществлять Министерство сельского хозяйства и животноводства ([Ministério da Agricultura e Pecuária](#), MAPA) и [структурные подразделения MAPA](#):

- Отдел международных инспекций ([Divisão de Auditorias Internacionais e Habilitações](#), DIAIH);
- Отдел общей координации по контролю и оценке (Coordenação Geral de Controle e Avaliação, CGCOA);
- Департамент инспекции продукции животного происхождения ([Departamento de Inspeção de Produtos de Origem Animal](#), DIPOA).

Бразилия считается одной из стран с самыми строгими требованиями по аттестациям зарубежных предприятий и является членом Всемирной торговой организации (ВТО). Большинство технических регламентов и стандартов [публикует](#) MAPA.

Ведомство отслеживает выполнение обязательных требований по ветеринарии, а также проводит регистрацию и учет перерабатывающих предприятий, которым разрешен ввоз продукции.

Контроль строго [регламентирован](#) и состоит из следующих основных этапов:

- 1) документарный контроль;
- 2) физический контроль;
- 3) лабораторный контроль.

По результатам комплексного контроля инспекторами MAPA выдается решение о разрешении или запрете ввоза импортной партии.

Еще одним ключевым регулятором отрасли сельскохозяйственной продукции является Национальное агентство по санитарному надзору ([Agência Nacional de Vigilância Sanitária](#), ANVISA). Безопасность пищевых продуктов на территории Бразилии также контролирует Национальный институт метрологии, стандартизации и промышленного качества ([Instituto Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial](#), INMETRO).

3.2. Требования к производителям

Требования к предприятию

Предприятия, производящие рыбные консервы на экспорт, должны вести свою деятельность под постоянным контролем органа управления ветеринарии субъекта РФ. Все этапы и условия производства рыбных консервов должны соответствовать действующим ветеринарным и санитарным требованиям, установленным законодательством РФ, ЕАЭС и Бразилии:

- на предприятии должны быть разработаны, внедрены и поддерживаться процедуры контроля качества пищевой продукции, основанные на принципах [НАССР](#);
- на предприятии должна быть внедрена эффективная система определения происхождения (система прослеживаемости по базе [ИС «Меркурий»](#)).

В течение всего периода производства и поставок продукции в Бразилию предприятие и реализуемая им продукция должны полностью отвечать стандартам 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 Бразилию.

Ответственные за экспорт продукции сотрудники предприятия должны знать и выполнять на практике требования бразильского законодательства, предъявляемые к производству, хранению, транспортировке и реализации рыбной продукции. Наличие таких требований на предприятии и знание их сотрудниками проверяется в рамках аттестации, которую проводит комиссия Россельхознадзора.

Только официально зарегистрированные Россельхознадзором российские производители рыбной продукции имеют право экспорта в Федеративную республику Бразилия. Регистрационный номер предприятия, присвоенный в ИС «Цербер», является эксклюзивным (уникальным) и не может быть использован третьими лицами при осуществлении экспортной деятельности (подробнее см. раздел [3.5](#)).

Основные законодательные акты Бразилии, касающиеся безопасности пищевой продукции и кормов для животных, размещены на [сайте](#) Россельхознадзора. На [сайте](#) МАРА регулярно публикуются руководства, инструкции и другие документы в отношении требований национального законодательства. Это означает, что официальные органы стран-экспортеров и сами экспортеры должны знать все изданные правила и стандарты МАРА.

3.3. Требования к продукции

Общие требования к продуктам питания

Экспортируемая в Бразилию консервированная рыбная продукция должна соответствовать нормативно-технической документации, используемой на предприятии (ГОСТам, ТУ), а также отвечать требованиям технических регламентов:

- [ТР ТС 021/2011](#) «О безопасности пищевой продукции»;
- [ТР ЕАЭС 040/2016](#) «О безопасности рыбы и рыбной продукции».

Ветеринарно-санитарные требования, применимые к экспорту продуктов животного происхождения в Бразилию, можно посмотреть непосредственно в Информационной системе требований и сертификатов в сфере животноводства ([SISREC](#)) или получить консультацию в Отделе по координации транзита, карантина и сертификации животных (Coordenação-Geral de Trânsito, Quarentena e Certificação Animal, [CGTQA](#)) по электронной почте ctqa@agricultura.gov.br.

Экспортеру рекомендуется изучить:

- [Постановление от 30.03.2022 № 558](#) Секретариата по защите растений и животных (Secretaria de Defesa Agropecuária, SDA): утверждает процедуры оформления, изменения, проверки и аннулирования регистрации пищевых продуктов животного происхождения, произведенных предприятиями, зарегистрированными в DIPOA, и иностранными производителями, имеющими разрешение на экспорт в Бразилию;
- Регламент санитарно-производственного контроля продуктов животного происхождения ([RIISPOA](#)): содержит общие требования к пищевой продукции.

Особые требования к рыбным консервам

Между Россельхознадзором и МАРА согласован сертификат [ФС-КС-7/11980 от 14.06.2017](#) на отдельные виды животноводческой продукции российского происхождения, предназначенной для экспорта в Бразилию, включая рыбу и рыбную продукцию. Документ заполняется на двух языках — русском и португальском. Электронные версии сертификатов размещены на официальном [сайте](#) Россельхознадзора.

Основные требования:

- 1) Продукция из морских и пресноводных животных обрабатывалась на предприятии, которое прошло проверку компетентным органом страны происхождения, применяет систему управления безопасностью продукции по принципам HACCP (или эквивалентную систему) и сертифицирована аккредитованными органами страны происхождения.

- 2) Рыбопродукты произведены — в соответствии с требованиями Кодекса здоровья водных животных Всемирной организации здоровья животных (ВОЗЖ) и восприимчивостью экспортируемых видов водных животных — в районах (на фермах), свободных от следующих заболеваний: эпизоотический гемопоэтический некроз; эпизоотический язвенный синдром; инфекция *Gyrodactylus salaris*, вызванная вирусом инфекционной анемии лососевых; инфекция, вызванная сальмонидным альфавирусом; инфекционный гемопоэтический некроз; герпесвироз карпов кои; иридовирусная болезнь красного морского карася; весенняя виремия карпа; вирусная геморрагическая септицемия; болезнь тилапии озерной.
- 3) При проведении ветеринарно-санитарной экспертизы морская и пресноводная рыба, морепродукты и готовые изделия из них признаны пригодными для употребления в пищу человеком. Они не содержат натуральные или синтетические эстрогенные, гормональные вещества, тиреостатические препараты, антибиотики, пестициды, а также лекарственные средства.
- 4) Микробиологические, химико-токсикологические и радиологические показатели рыбы, морепродуктов и готовых изделий из них соответствуют действующим в России ветеринарным и санитарным правилам и требованиям.

В части импорта Бразилия ссылается на технические регламенты и стандарты МАРА, касающиеся санитарных и фитосанитарных мер, требований к продукции и ее производству. [Стандарты и технические регламенты МАРА](#) защищены авторским правом. Требования к продукции публикуются в открытых источниках.

Для получения права экспорта в Бразилию необходимо удостовериться, что планируемая к ввозу консервированная рыбная продукция включена в перечень допущенных к ввозу в страну согласно [Постановлению от 30.03.2022 № 558](#).

Порядок проведения лабораторного контроля и экспортная сертификация продукции для получения доступа на рынок Бразилии

Предприятия, имеющие право экспорта консервированной рыбной продукции в Бразилию, обязаны соблюдать требования ветеринарно-санитарного законодательства страны-импортера. Каждая партия, отправляемая на экспорт, должна сопровождаться результатами лабораторных исследований на показатели качества и безопасности в соответствии с ветеринарными и санитарными требованиями и правилами ЕАЭС и Бразилии. Результаты лабораторных исследований указываются в ветеринарных сопроводительных документах.

Ветеринарные свидетельства на продукцию, предназначенную для экспорта в Бразилию, оформляются органами управления ветеринарии субъектов РФ только на основании лабораторных исследований продукции на соответствие требованиям страны-импортера, а экспортный ветеринарный сертификат на границе (экспортная сертификация) выдается только при наличии гарантий соответствия продукции требованиям страны-импортера (их выполнение в полном объеме) — отметки «соответствует требованиям страны-импортера» в оформленном ветеринарном свидетельстве. Соответственно, предприятие должно своевременно актуализировать результаты лабораторных исследований.

Лабораторные исследования необходимо проводить в аккредитованных лабораториях, оснащенных оборудованием, которое позволяет получить достоверные результаты, в том числе выявить предельно допустимую концентрацию организма или вещества, на наличие которого проводится проверка. Предприятие самостоятельно выбирает лабораторию из списка [ИС «ВетИС»](#), что обеспечит автоматическую передачу протоколов отбора проб и результатов исследований в системе Россельхознадзора. Для этих целей лучше выбирать лаборатории [ФГБУ «НЦБРП»](#).

Исследования должны проводиться с периодичностью и кратностью, установленной законодательством страны-импортера. В случае, если такие сведения отсутствуют, действуют нормативные документы России и ЕАЭС, а также правила ВТО в отношении санитарно-гигиенического контроля импортируемой продукции (в частности, [рекомендации Кодекса Алиментариус](#)).

Кроме того, MAPA определяет, соответствует ли продукция всем стандартам и нормам Бразилии. Оперативный отдел MAPA проверяет импортируемые продукты питания в пунктах ввоза. Обычно MAPA тестирует образцы продукции в собственных лабораториях, однако при необходимости использует другие государственные или частные аккредитованные лаборатории.

Основные риски, ошибки и последствия

Основным риском для экспорта рыбных консервов является ухудшение эпизодической ситуации в России. В худшем случае это может привести к полной остановке экспорта в Бразилию.

Отгрузка на экспорт рыбных консервов, не соответствующих требованиям бразильского законодательства, может привести к возврату, задержанию, утилизации или уничтожению такой продукции, а также к лишению регистрации конкретного предприятия-производителя. Неоднократное нарушение правил ввоза грозит потерей рынка Бразилии для всех российских производителей.

Неправильно оформленные сопроводительные документы, отсутствие прослеживаемости в ИС «Меркурий» продукции, направляемой на экспорт в Бразилию, а также ошибки в маркировке и другие незначительные несоответствия приведут к приостановке или запрету отгрузки продукции на экспорт.

При планировании экспортных поставок в Бразилию необходимо учитывать остаточный срок годности продукции. Также следует рассчитать время, которое будет затрачено на логистику.

3.4. Требования к упаковке и маркировке

Национальный институт метрологии, стандартизации и промышленного качества ([INMETRO](#)) определяет требования к упаковке и маркировке импортных товаров в Бразилии и контролирует их выполнение. Экспортерам рекомендуется до начала поставок получить от бразильского импортера выписанный INMETRO документ, который подтверждает соответствие действующему законодательству планируемого текста на этикетках, коробках и прочей таре.

Требования к маркировке

В отношении маркировки необходимо руководствоваться регламентом ТР ТС 022/2011 «Пищевая продукция в части ее маркировки». Кроме того, [Закон от 11.09.1990 № 8078](#) «О защите прав потребителей» требует, чтобы маркировка всех отечественных и импортных продуктов предоставляла потребителю правильную, точную, четкую и легко читаемую информацию о продукте на португальском языке. Если оригинальная этикетка оформлена на другом языке, можно использовать наклейку (стикер) со всей необходимой информацией на португальском языке.

Основные требования к маркировке:

- 1) Этикетка должна быть согласована с МАРА при регистрации пищевых продуктов, планируемых к экспорту в Бразилию.
- 2) Заявки на оформление и изменение регистрации пищевых продуктов животного происхождения подаются бразильским или иностранным предприятием при условии предоставления следующих сведений и документов на португальском языке:
 - идентификационные данные и характеристики продукта;
 - состав продукта с указанием ингредиентов в порядке убывания их количества;
 - описание процесса производства и контроля, осуществляемого предприятием для обеспечения соответствия стандартам качества и безопасности продукта;

- заключение регулирующего органа здравоохранения о свойствах продукта или его влиянии на здоровье, если такие замечания имеются на этикетке;
- расчет тепловой обработки продуктов, подвергаемых термической обработке, для каждого вида упаковки и массы продукта;
- точное и разборчивое воспроизведение этикетки в оригинальных цветах с указанием размера самой этикетки и всех надписей в миллиметрах (мм);
- прочие документы или данные, необходимые для обоснования конкретной информации, характеристик или свойств продукта, указанных на этикетке.

Описание процесса производства должно быть подробным, четким и упорядоченным по следующим аспектам: этапы получения или приема сырья, обработки (включая время и температуру); способ упаковки, хранения, консервации и транспортировки продукта; технические условия, которые придают продукту отличительные характеристики и свойства, обеспечивающие качество и безопасность.

В процессе регистрации необходимо предоставить информацию о проверках, проводимых предприятием для обеспечения соответствия стандартам качества и безопасности продукции. Для продуктов, не регулируемых специальным законодательством, обязательно указание параметров, которые должны быть соблюдены.

Этикетка может отличаться по своим размерам, цветам и дизайну — все варианты должны быть представлены для целей регистрации.

- 3)** Маркировка и пояснения к ней должны быть на португальском языке. Вся информация, представленная на другом языке, должна быть идентична указанной на португальском языке.

Если информация на португальском языке изложена на дополнительной наклейке (стикере), прилегающей к оригинальной этикетке, предъявляются следующие требования:

- наклейка должна быть одиночной, выполнена изготовителем согласно требованиям к регистрации нового вида продукции;
- наклейка не должна закрывать никакую информацию, которая есть на оригинальной этикетке;
- наклейка не должна содержать информацию, противоречащую оригинальной маркировке;
- наклейка должна быть неотделяемой при обычных условиях обращения с продуктами питания;

- информация должна размещаться на видном месте и легко читаться;
- этикетки консервированной рыбной продукции должны наноситься таким образом, чтобы их невозможно было удалить с упаковки/тары.

Информация, обязательная для маркировки:

1) Название продукта.

2) Перечень ингредиентов:

- ингредиенты должны быть указаны в порядке убывания их содержания, за исключением продуктов из одного ингредиента;
- если какой-либо ингредиент состоит из двух или более компонентов, такая смесь может быть указана в перечне ингредиентов при условии указания рядом в скобках ее состава в порядке убывания содержания компонентов;
- перечень ингредиентов должен быть озаглавлен соответствующим образом: «ингредиенты» или словосочетание с этим термином;
- пищевые добавки или их числовые коды указываются согласно Международной классификации стандартов (International Classification for Standards, ICS) или Европейскому индексу;
- должны быть перечислены продукты и ингредиенты, которые могут вызвать аллергию. К таким продуктам относятся ракообразные и продукты из них, рыба и рыбные продукты, моллюски и продукты из них;
- добавленная вода должна быть указана в перечне ингредиентов, кроме случаев, когда является частью другого ингредиента (рассол, сироп или бульон), используемого в сложных продуктах из списка ингредиентов. Воду и другие летучие частицы, которые испаряются в процессе производства, указывать не нужно;
- в случае обезвоженных или конденсированных продуктов, которые предназначены для восстановления путем добавления воды, ингредиенты могут быть перечислены после добавляемой воды в порядке убывания их содержания в восстановленном продукте при условии, что включена пояснительная формулировка «ингредиенты продукта, подготовленные в соответствии с инструкциями на этикетке».

3) Масса нетто на момент расфасовки (в единицах метрической системы).

4) Наименование и адрес производителя/импортера:

- если упаковщик не является производителем, должны быть указаны наименование и адрес производителя и упаковщика;

- могут быть указаны наименования дистрибьютора, импортера, экспортера или поставщика;
- на каждой таре должен быть выдавлен или нанесен любым другим надежным способом код, по которому можно идентифицировать изготовителя и номер партии.

5) Страна происхождения: указывается страна происхождения производителя (владельца торговой марки) или изготовителя (организации, которая непосредственно произвела товар, в том числе в рамках контрактного производства по заказу производителя).

6) Дата изготовления и срок годности:

- даты изготовления и окончания срока годности указываются в формате ДД/ММ/ГГГГ (для продуктов со сроком годности менее трех месяцев) или ММ/ГГГГ (для продуктов со сроком годности более трех месяцев). В формате ММ/ГГГГ датой окончания срока годности считается последний день месяца. Месяц можно обозначать цифрами или буквами;
- дате окончания срока годности должна предшествовать одна из следующих надписей:
 - Expiration date (Годен до),
 - Fit for X days/months from the date of production (Срок годности X дней/месяцев с даты изготовления),
 - Use by / Use before (Использовать до),
 - Sell by (Продать до),
 - Valid until <date> from the date of production (Годен к употреблению ... с даты изготовления) — для продукции со сроком хранения более трех месяцев;
- даты должны быть выгравированы, проштампованы или напечатаны не удаляемыми чернилами непосредственно на упаковке либо на оригинальной этикетке;
- даты на этикетке должны находиться на видном месте и быть легко читаемыми, не должны заслонять любую другую информацию на этикетке;
- не допускается добавление наклеек с датами изготовления и окончания срока годности;

- должно быть указано не более одной даты изготовления и одной даты окончания срока годности, даты нельзя удалять, изменять или перемещать.
- 7) Информация об облучении: маркировка продуктов питания, обработанных ионизирующим излучением, должна содержать упоминание об этом в непосредственной близости от названия продукта. Обязательно использование международного символа облучения пищевой продукции.
 - 8) Срок и особые условия хранения, если от них зависит срок годности продукта (указываются на этикетке).
 - 9) Номер производственной (товарной) партии: код или нестираемые символы.
 - 10) Чистое содержание для жидких пищевых продуктов (в миллилитрах/литрах либо в процентах по массе, если формат упаковки менее 100 мл).
 - 11) Дополнительная информация на этикетках расфасованных продуктов, предназначенных для непосредственного употребления в пищу:
 - пищевая ценность продукта — содержание белков, углеводов, жиров, соли, пищевых волокон (в метрических единицах либо в процентах по массе, если формат упаковки менее 100 г), энергетическая ценность (в килокалориях);
 - при наличии добавленных витаминов, минеральных веществ или любых других пищевых компонентов содержание каждого компонента указывается отдельно (в метрических единицах массы или международных единицах (МЕ) либо в процентах по массе, если формат упаковки менее 100 г).

Дополнительно могут быть нанесены (не являются обязательными): штрихкод и торговая марка (при наличии).



На этикетках запрещены необоснованные утверждения о полезности пищевых продуктов:

- заявления, касающиеся скорости или величины потери веса;
 - рекомендации отдельных диетологов, врачей или медицинских работников;
 - заявления о том, что отказ от данного продукта может повлиять на здоровье;
 - информация о том, что пищевой продукт можно использовать для профилактики, улучшения физиологического состояния, нормализации работы организма при расстройствах или для облегчения лечения болезни;
 - заявления о том, что какой-либо продукт является источником всех необходимых питательных веществ;
 - утверждения о том, что никакая сбалансированная диета или обычные продукты без добавления данного продукта не могут обеспечить необходимого количества питательных веществ;
 - любые бездоказательные заявления;
 - заявления, которые могут вызвать сомнения в безопасности аналогичных пищевых продуктов, усиливать или провоцировать страхи потребителя;
 - пустые восхваления, включая слова в сравнительной и превосходной степенях;
 - приемы манипулирования, привлечение покупателей к продукту с помощью таких слов, как «здоровый», «полезный», «целебный», «благотворный» и др.
-

С июля 2016 г. действует новое правило маркировки аллергенов на пищевых продуктах, напитках, добавках и ингредиентах, используемых в пищевой промышленности. Продукты, содержащие злаки (пшеницу, рожь, ячмень, овес и гибриды), любые виды ракообразных, яйца, рыбу, арахис, сою, любые виды молока, миндаль, фундук, кешью, бразильские орехи, орехи макадамии, грецкие орехи, орехи пекан, фисташки, кедровые орехи, каштаны, натуральный латекс, должны быть маркированы предупреждающей надписью: ALÉRGICOS: CONTÉM + ингредиент.

Требования к упаковке и таре

Бразильская ассоциация технических норм ([Associação Brasileira de Normas Técnicas](#), ABNT) — единственное агентство в Бразилии, ответственное за разработку технических правил (стандартов и технических условий) для упаковочной и тарной промышленности. ABNT является членом Международной организации по стандартизации (International Organization for Standardization, ISO).

Правила в отношении упаковки пищевых продуктов определяет и контролирует [ANVISA](#). Агентство устанавливает стандарты качества и идентичности для таких ма-

териалов, как пластик, стекло, металл, керамика и целлюлоза. Цель ANVISA — гарантировать, что упаковочные материалы не содержат токсичных веществ и не вызывают изменения содержимого пищевых продуктов. Как правило, упаковки пищевых продуктов освобождаются от регистрации, однако регистрация требуется для переработанного упаковочного материала.

3.5. Процедура включения предприятий в список разрешенных

Основные условия допуска к экспорту

Основные условия допуска предприятия к экспорту подконтрольных Россельхознадзору товаров в соответствии с законодательством Российской Федерации и ЕАЭС:

- регистрация предприятия в [системах Россельхознадзора](#) (ВетИС) — [ИС «Меркурий»](#), [ИС «Цербер»](#), а также регистрация экспортера в таможенных органах как предприятия, осуществляющего внешнеэкономическую деятельность;
- аттестация на соответствие требованиям страны-импортера и включение предприятия-производителя и складов отгрузки в реестр экспортеров ИС «Цербер»;
- наличие результатов лабораторных испытаний продукции на соответствие ветеринарно-санитарным требованиям ЕАЭС и страны-импортера;
- получение разрешения Россельхознадзора на вывоз поднадзорной продукции;
- наличие ветеринарных сопроводительных документов — ветеринарного сертификата формы 5i — на каждую партию экспортируемого товара;
- регистрация в системе ветеринарного контроля экспорта продукции ([«Мой экспорт»](#)) Российского экспортного центра.

Регистрация в системе прослеживаемости (ИС «Меркурий»)

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

Аттестация и регистрация предприятия в реестре экспортеров

Руководство предприятия, планирующего экспортировать рыбную продукцию в Бразилию, предварительно должно удостовериться, что все производственные процессы соответствуют требованиям законодательства РФ и ЕАЭС, а также санитарным требованиям страны-импортера (подробнее см. раздел [3.2](#)). После этого можно проходить процедуру аттестации. Аттестация предприятий происходит на основании [постановления Правительства Российской Федерации от 01.11.2022 № 1952](#).

Россельхознадзор как уполномоченный орган в области ветеринарного надзора обязан гарантировать стране-импортеру безопасность экспортируемой из России продукции, для чего осуществляется процедура ветеринарной сертификации и ведение реестра экспортеров. Трейдеры и дистрибьюторы не подлежат включению в реестр экспортеров, но они должны удостовериться, что производитель экспортируемого товара и склад хранения включены в реестр экспортеров, допущенных к поставкам в Бразилию.

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

Участник хозяйственной деятельности имеет право производить подконтрольную пищевую продукцию только после прохождения государственной регистрации поднадзорных объектов, на которых осуществляются процессы производства, в [ИС «Цербер»](#).

[Процесс регистрации](#) в ИС «Цербер» состоит из двух шагов:

- внесение сведений или проверка наличия в реестре информации об участнике хозяйственной деятельности (предприятии-производителе);
- внесение сведений или проверка наличия в реестре информации о поднадзорных объектах, на которых производится продукция.

Для включения в реестр экспортеров ИС «Цербер» предприятие подает заявку на проведение обследования на соответствие требованиям Бразилии. Для подготовки предприятия к дистанционной инспекции необходимо изучить основные требования, указанные в [презентации](#) «Дистанционные инспекции».

Обследование проводится специалистами территориального управления Россельхознадзора, в зоне деятельности которых расположен объект, совместно с сотрудниками ФГБУ «НЦБРП» и подключенными по приложению ZOOM сотрудниками МАРА с бразильской стороны (процедура обследования и внесение в реестры осуществляются бесплатно).

Заявка подается в электронной форме через интерфейс ИС «Цербер». В ней указываются виды продукции и страны, на соответствие требованиям которых планируется обследование. Сотрудники территориального управления Россельхознадзора рассматривают заявку и принимают одно из следующих решений (каждое решение сопровождается комментарием):

- назначить обследование;
- отклонить;
- подтвердить.

Решение «отклонить» принимается в случае:

- невозможности осуществления поставок продукции в страну, с которой поставки не согласованы;
- невозможности выполнения ветеринарных требований страны-импортера;
- запрета поставок продукции в данную страну;
- подачи изготовителем письменного заявления об аннулировании поданной заявки.

Решение «подтвердить» принимается в случае положительных результатов обследования предприятия российскими и бразильским ведомствами и составления соответствующего акта, который прикрепляется к заявке в ИС «Цербер» (заявка отправляется на согласование в центральный аппарат Россельхознадзора).

Сотрудник Россельхознадзора, рассматривающий заявку в ИС «Цербер», предварительно может запросить документы, необходимые для проведения обследования (руководство по системе собственного контроля по принципам НАССР, результаты лабораторных исследований выпускаемой продукции и др.).

Дата проведения обследования назначается не ранее 10 рабочих дней от даты принятия решения, а обследование и составление акта о проверке должны быть проведены в срок не более 30 календарных дней с момента поступления заявки.

На момент инспектирования на предприятии должна осуществляться производственная деятельность. Проводится обследование всех этапов производства экспортной продукции. Сотрудник Россельхознадзора устанавливает возможность выполнения предприятием основополагающих требований страны-импортера и принимает одно из следующих решений:

- в случае соответствия предприятия требованиям страны-импортера предлагается включить его в список экспортеров в данную страну;
- в случае несоответствия предприятия принимается решение о присвоении заявке статуса «Отказ».

По результатам обследования составляется акт, который утверждается руководителем территориального управления Россельхознадзора. Срок согласования и подписания акта не должен превышать 10 рабочих дней со дня проведения обследования, информация о результатах обследования размещается в ИС «Цербер» в течение 3 рабочих дней. Внесение данных о видах деятельности и продукции производится в строгом соответствии с актом.

Для поддержания положительного статуса в ИС «Цербер» предприятие должно регулярно участвовать в проведении федерального и регионального мониторинга.

В случае отсутствия склада, с которого планируется отгрузка продукции, и предприятия-изготовителя экспортируемого товара в реестре экспортеров ИС «Цербер» оформление грузов на экспорт производиться не будет.

Аттестация холодильников и складов

Помимо предприятий-производителей, аттестации и включению в реестр экспортеров ИС «Цербер» подлежат объекты (склады и холодильники), осуществляющие промежуточное хранение подконтрольной продукции (в том числе сборного груза разных производителей). Эти объекты должны соответствовать требованиям и нормам РФ, ЕАЭС и Бразилии; при проведении обследования также учитываются положения [Кодекса Алиментариус](#) и [Кодекса здоровья водных животных ВОЗЖ](#).

Для включения в реестр склады и холодильники должны пройти аналогичную процедуру регистрации в ИС «Цербер» и инспекцию Россельхознадзора, но только уже без требования о проведении дистанционной инспекции.

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 (заместителя руководителя Россельхознадзора) на вывоз продукции животного происхождения, которое выдается с учетом эпизоотической ситуации места производства и условий хранения подконтрольных товаров и при условии включения предприятия и склада в реестр экспортеров.

Согласно [приказу Минсельхоза России от 07.11.2011 № 404](#), разрешение на вывоз не требуется для некоторой продукции, в частности готовой пищевой продукции животного происхождения в заводской упаковке. Разрешение на вывоз можно получить бесплатно на [платформе «Мой экспорт»](#) Российского экспортного центра. Данная услуга включает:

- подачу заявления на выдачу ветеринарного сертификата 5i или разрешения на вывоз;
- документарную проверку Россельхознадзором предоставленных сведений о соответствии продукции требованиям страны-импортера до отгрузки партии товара или прибытия инспектора Россельхознадзора в место проведения ветеринарного контроля при оформлении ветеринарного свидетельства;
- получение QR-кода для прохождения ветеринарного контроля без необходимости предоставления документов в бумажной форме для оформления ветеринарного свидетельства;
- получение сведений об оформленном ветеринарном свидетельстве, разрешении на вывоз или мотивированном отказе;
- формирование аналитических документов, связанных с получением ветеринарного свидетельства или разрешения на вывоз (полный, детализированный и страновой отчеты).



Особенности и барьеры входа на рынок

4





Содержание

4.1.

Особенности таможенных процедур

4.2.

Тарифные и нетарифные барьеры

4.1. Особенности таможенных процедур

Особенности таможенных процедур в России при экспорте рыбных консервов

Порядок экспорта сельскохозяйственной и пищевой продукции регулируется [Таможенным кодексом ЕАЭС](#), который предусматривает ряд обязательных операций в рамках таможенной процедуры экспорта:

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

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

Регистрация в таможенных органах

Регистрация экспортера в таможенных органах происходит при первой подаче декларации на товар, перемещаемый юридическим лицом (декларантом). Декларант представляет документы в таможенный орган, где планирует проводить таможенное оформление экспортируемых грузов.

Перечень документов для регистрации в таможенных органах:

- учредительный договор либо решение (протокол) о создании компании;
- действующий устав;
- 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 одного месяца);
- приказ или решение о назначении директора;
- приказ о назначении бухгалтера.

При работе через таможенного брокера потребуются:

- подписанный договор с таможенным брокером;
- подписанный договор со складом временного хранения (при наличии);
- подписанное поручение на проведение таможенного оформления.

Таможенный орган также вправе затребовать копии следующих документов:

- договора аренды помещений по юридическому и фактическому адресам (при субаренде — копии договоров от экспортера и собственника помещения);
- свидетельства о собственности арендодателя;
- последних сданных бухгалтерской отчетности и/или налоговой декларации с отметкой налогового органа о принятии;
- трудового договора и паспорта генерального директора (разворот с фотографией и регистрацией).

Ветеринарная сертификация и подготовка к ней экспортной партии

Ветеринарная сертификация осуществляется с учетом всех этапов производства, хранения и транспортировки продукции, предназначенной для экспорта в третьи страны. Ветеринарные документы оформляются на каждую партию,

то есть требования к продукции подтверждаются каждый раз при формировании экспортной партии, в том числе актуализируются результаты лабораторных исследований.

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

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

Не позднее чем за 12 часов до отгрузки партии продукции необходимо направить заявку в региональное подразделение ветеринарии и территориальное управление Россельхознадзора для проведения досмотра и оформления в ИС «Меркурий» ветеринарного свидетельства, которое потом будет переоформлено на экспортный ветеринарный сертификат.

Продукция с предприятия может быть направлена сразу в место таможенного оформления или на склад для промежуточного хранения и формирования консолидированной партии. Склад, используемый для хранения продукции, должен иметь право экспорта консервированной рыбной продукции в Федеративную Республику Бразилия (регистрация только в ИС «Цербер»).

Требования к сопроводительным документам

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

- ветеринарным свидетельством формы № 4 (при перемещении в черте населенного пункта);
- ветеринарным свидетельством формы № 2 (при перемещении за пределы населенного пункта);
- копиями протоколов проведенных лабораторных исследований.

Ветеринарное свидетельство формы № 4 или № 2 оформляется в ИС «Меркурий» и в дальнейшем заменяется на ветеринарный сертификат формы 5i.

В ветеринарном свидетельстве должны содержаться:

- информация о выполнении ветеринарных требований страны-импортера;
- сведения о проведенных лабораторных исследованиях;

- номер и дата разрешения на вывоз продукции (при необходимости).

К ветеринарному свидетельству формы № 4 или № 2 прикладываются документы, необходимые для оформления экспортного ветеринарного сертификата в Федеративную Республику Бразилия.

Процедура ветеринарного контроля экспортируемой продукции в пункте пропуска через государственную границу РФ

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

- документальный контроль;
- физический контроль;
- принятие решения.

Документарный контроль заключается в проверке:

- ветеринарного сопроводительного документа, содержащего информацию о выполнении требований страны-импортера (ветеринарное свидетельство формы № 4 или № 2);
- разрешения на вывоз продукции;
- наличия предприятия-производителя и склада отгрузки в реестре экспортеров, имеющих право поставок рыбной продукции в Бразилию;
- правильности и подлинности сведений в ветеринарном сопроводительном документе, выданном уполномоченным в области ветеринарии органом исполнительной власти субъекта РФ, из которого вывозится (происходит) продукция. Также проверяется соответствие указанной информации (в том числе результатов лабораторных исследований) ветеринарно-санитарным требованиям страны-импортера;
- информации об эпизоотическом благополучии территории происхождения товара в соответствии с требованиями страны-импортера и ЕАЭС.

Кроме того, на стадии документального контроля проводится проверка прослеживаемости продукции по ИС «Меркурий» и могут быть запрошены дополнительные документы, гарантирующие выполнение требований законодательства Бразилии.

Физический контроль осуществляется по завершении документарного и заключается в проведении ветеринарного досмотра продукции в местах таможенного оформления (не производится в пунктах пропуска через границу). При этом проверяются:

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

Продолжительность документарного контроля не должна превышать 24 часа, длительность физического контроля четко не регламентируется, принятие решения осуществляется в течение одного рабочего дня с момента обращения.

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

Взамен и на основании ветеринарного свидетельства формы № 4 или № 2 должностным лицом Россельхознадзора в установленном порядке оформляется ветеринарный сертификат формы 5i. После этого необходимо получить экспортный сертификат (сертификат здоровья) в территориальном управлении Россельхознадзора.

По итогам процедуры ветеринарного надзора сведения о вывозе подконтрольной продукции заносятся в журнал учета подконтрольных товаров, вывозимых из России, и вносятся в ИС «Меркурий».

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

После прохождения пограничного ветеринарного контроля можно приступать к процедуре таможенного оформления (декларирования). В дальнейшем продукция должна сопровождаться оригиналом ветеринарного сертификата формы 5i и экспортным сертификатом (сертификатом здоровья).

Документы для декларирования товаров

Товары, экспортируемые из России, в обязательном порядке подлежат таможенному оформлению, ключевым элементом которого является подача таможенной декларации. Таможенная декларация подается только в электронном виде и по строго определенной [форме](#).

Экспортер обязан подготовить нижеперечисленные документы, на основании которых будет заполнена декларация на товары ([ст. 108 Таможенного кодекса ЕАЭС](#)):

- документы, подтверждающие полномочия лица, подающего декларацию:
 - договор с таможенным брокером или доверенность на сотрудника;
- документы в отношении заключенной сделки:
 - контракт со всеми дополнительными соглашениями к нему;
 - спецификация;
 - платежные документы о предоплате, если она предусмотрена контрактом;
 - инвойс (счет), отправляемый с грузом, и его перевод;
 - ведомость банковского контроля с уникальным номером контракта (УНК) при его наличии;
- 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, фирму-производителя, соблюдение запретов и ограничений на вывоз, классификацию ТН ВЭД ЕАЭС), в том числе:
 - сертификат происхождения;
 - сертификат соответствия;
 - предварительное решение о классификации товаров по ТН ВЭД ЕАЭС (при наличии);

- документы, подтверждающие уплату таможенных пошлин и сборов (при наличии).

Далее документы размещаются в электронном архиве декларанта, а декларанту направляется идентификационный номер документа⁶ для последующего внесения в декларацию. Инструкция по заполнению таможенных деклараций изложена в [решении Комиссии Таможенного союза от 20.09.2010 № 379](#). Порядок использования Единой автоматизированной информационной системы таможенных органов утвержден [приказом ФТС России от 17.09.2013 № 1761](#). Предоставление документов таможенным органам может осуществляться как непосредственно декларантом, так и уполномоченным таможенным представителем.

Сертификат происхождения

При организации экспорта в Бразилию помимо основного пакета документов необходимо оформить сертификат происхождения общей формы, подтверждающий, что продукция произведена на территории России. Документ служит основанием для получения таможенных преференций и необходим импортеру для осуществления таможенных операций при ввозе товаров в Бразилию.

Сертификат происхождения оформляется в региональном отделении [Торгово-промышленной палаты РФ](#) для каждой партии, при этом заявка может быть подана в электронном виде через [личный кабинет](#) ТПП РФ или на [сайте](#) АО «РЭЦ».

Для получения сертификата происхождения общей формы необходимо предоставить⁷:

- письменное заявление (по форме), в котором указаны:
 - наименование товара, его количество;
 - пункт отправления, страна назначения, наименование и адрес грузополучателя, транспортные средства и маршрут следования (насколько известно);
 - количество сертификатов, подлежащих удостоверению;
 - фамилия и служебный телефон исполнителя;
 - особенности, которые необходимо учесть при оформлении сертификата;

⁶ Доступен для любого таможенного органа без необходимости повторного размещения.

⁷ [Положение о порядке оформления, удостоверения и выдачи сертификатов происхождения товаров, а также других документов, связанных с осуществлением внешнеэкономической деятельности](#) (утверждено постановлением Правления ТПП РФ от 23.12.2010).

- акт экспертизы (выполняется экспертной организацией или подразделением ТПП в соответствии с бразильскими правилами определения страны происхождения товаров).

Срок действия сертификата общей формы составляет 12 месяцев. По письменной просьбе декларанта могут быть оформлены копия или дубликат сертификата.

Расходы на таможенные операции при экспорте

При экспорте продукции компании предстоят следующие расходы:

- а)** вывозная (экспортная) таможенная пошлина на товар (если установлена);
- б)** таможенный сбор за проведение таможенных операций;
- в)** НДС — в соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации (НК РФ) экспортируемые товары 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);
- г)** нерегулярные расходы — оплата услуг таможенных органов за различные операции в процессе прохождения таможенного контроля:
 - досмотр с применением специальных средств инструментального контроля;
 - хранение груза на складах временного хранения или на арест-площадках;
 - транспортировка, перевалка груза как в пределах одной таможенной зоны, так и из одной зоны в другую (например, при вывозе груза с досмотровой площадки таможенного поста на грузовой терминал порта или железнодорожной станции);
 - услуги сторонних организаций и экспертов, привлеченных для таможенной очистки груза;
- д)** оплата услуг таможенного представителя/брокера (если привлекается для прохождения таможенных процедур).

Вывозная (экспортная) таможенная пошлина

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

Сборы за таможенные операции (оформление) регулируются [постановлением Правительства Российской Федерации от 28.11.2024 № 1637](#) «О ставках и базе для исчисления таможенных сборов за совершение таможенных операций, связанных с выпуском товаров»

Возмещение входящего НДС при экспорте

Применение льготной ставки НДС в 0% ([ст. 164 НК РФ](#)) не освобождает компанию от сдачи налоговой отчетности по НДС, но дает право (от льготы можно отказаться) претендовать на вычет ([ст. 172](#)) НДС при экспорте товаров и возмещение ([ст. 176](#)) входящего НДС⁸ (если сумма вычетов НДС при экспорте превышает сумму уплаченного входящего НДС). Для получения права на возмещение компании необходимо документально подтвердить обоснованность применения нулевой ставки НДС и факт экспорта товаров.

В [ст. 165 НК РФ](#) приведен исчерпывающий перечень необходимых документов, которые формируются отдельно на каждый экспортируемый контейнер (партию товара):

- а)** налоговая декларация по НДС;
- б)** заявление на подтверждение 0% ставки НДС на бланке организации;
- в)** контракт (копия контракта) с иностранным лицом на поставку товара;
- г)** УНК (в случае регистрации);
- д)** подтверждение платежа согласно условиям контракта — банковская выписка, подтверждающая поступление выручки от юридического лица другой страны;

⁸ НДС, уплаченный за приобретенные товары и услуги, которые использовались при производстве и экспорте продукции.

- е) таможенная декларация (копия) с отметками российского таможенного органа, осуществившего выпуск товаров в процедуре экспорта, и таможенного органа места убытия, через которое товар был вывезен с территории РФ (подтверждение факта вывоза товара⁹);
- ж) 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;
 - накладная 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 представлены в срок не позднее 180 календарных дней с даты помещения товаров под таможенную процедуру экспорта.

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

Начиная с первого квартала 2024 г. нулевая ставка НДС при экспорте товаров в **обязательном порядке подтверждается электронными реестрами**. Подавать бумажные документы нет необходимости, достаточно отправить в ИФНС электронные реестры. Новые формы реестров появились в сервисе [«Офис экспортера»](#) в марте 2024 г.

⁹ О порядке подтверждения таможенными органами государств – членов ЕАЭС фактического вывоза товаров с таможенной территории Союза см. [решение Коллегии Евразийской экономической комиссии от 07.02.2018 № 25](#).

Особенности таможенных процедур в Бразилии при импорте рыбных консервов

Таможенные процедуры в Бразилии осуществляет Таможенное управление Налоговой службы Бразилии ([Administração Aduaneira da Receita Federal](#)).

Импортные процедуры до прибытия товара

Все бразильские импортеры должны быть внесены в единую внешнеторговую систему [SISCOMEX](#). Перед ввозом товаров в Бразилию импортер на основе информации в инвойсе должен получить от SISCOMEX документы, которые необходимо представить в Таможенное управление Федеральной налоговой службы (Receita Federal) для получения разрешения RADAR (Registro e Rastreamento da Atuação dos Intervenientes Aduaneiros) на работу в системе SISCOMEX, а также лицензии на импорт (Licença de Importação, LI). Для регистрации продуктов животного происхождения запущена новая электронная система — платформа управления сельским хозяйством ([PGA](#)).

Иностранная компания может получить RADAR только при наличии на территории Бразилии дочернего предприятия, внесенного в Национальный реестр юридических лиц (Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas, CNPJ). В противном случае иностранная компания должна будет найти зарегистрированного бразильского импортера для проведения таможенной очистки, что приведет к передаче права собственности на товар.

Процедура таможенного оформления состоит в проверке данных, переданных импортером в SISCOMEX, на соответствие импортируемым товарам, а также требованиям законодательства. Основным документ для выполнения операции таможенного оформления — импортная декларация (Declaração de Importação, DI). Декларация должна быть зарегистрирована в SISCOMEX с момента прибытия товара. Выписку необходимо отправить импортеру, после чего товары будут подвергнуты контрольной процедуре — параметризации: алгоритм SISCOMEX назначит один из четырех каналов таможенного оформления с учетом истории импортера и характера товаров.

Импортные процедуры по прибытии товара

По прибытии груз необходимо отправить на таможенный терминал (склад). После того как товары будут надлежащим образом размещены, груз следует оформить через систему SISCOMEX. Для этого импортер (или таможенный брокер, официально представляющий импортера), должен подготовить импортную декларацию.

Этапы таможенного оформления товаров

- 1) **Регистрация.** Процесс таможенной очистки товаров начинается в момент регистрации импортной декларации через SISCOMEX, когда товар прибывает в Бразилию. Уплата налогов и импортных пошлин также производится в момент регистрации импортной декларации. Импортер (таможенный брокер) инициирует процедуры регистрации. Таможенное оформление проводит сотрудник таможни, который разрешит выпуск товаров импортеру после проверки классификации продукта и налоговых платежей. После приема документов система автоматически подберет метод проверки.
- 2) **Определение параметров.** На этом этапе SISCOMEX автоматически обрабатывает импортные декларации и определяет один из каналов таможенного оформления:
 - зеленый — автоматическое таможенное оформление;
 - желтый — проверка документации;
 - красный — проверка документации и физический осмотр товаров;
 - серый — проверка документации и анализ заявленной таможенной стоимости.
- 3) **Отправка на таможню.** После обработки в SISCOMEX импортная декларация будет отправлена налоговому инспектору.
- 4) **Инспекция.** При необходимости перед прохождением таможни импортер должен предъявить лицензию на импорт должностным лицам MAPA или ANVISA для проверки разрешения на груз и правильности заполнения документов. Налоговый инспектор проведет таможенное оформление, физический осмотр и анализ заявленной таможенной стоимости в зависимости от определенного канала.

Инспекторы MAPA и ANVISA должны провести повторную проверку:

- обзор документов;
- физический осмотр;
- лабораторный анализ и/или отбор проб (проводится на месте по запросу властей).

При обнаружении несоответствия иностранной продукции аналитическим параметрам могут быть приняты процедуры, предусмотренные для инспекционного анализа; также продукция может быть возвращена в страну происхождения или реэкспортирована в другую страну.

Импорт продуктов, содержащих ингредиенты, не разрешенные к употреблению в пищу человеком в Бразилии, подлежит предварительной оценке компетентным бразильским органом здравоохранения ([МАРА I.N. № 67/2018](#), ст. 17, §§ 5 и 6).

Следует отметить, что и другие государственные органы, помимо МАРА и ANVISA, имеют общие полномочия по обеспечению продовольственной безопасности и могут регулировать импорт сельскохозяйственных товаров и продуктов питания. Актуальный набор правил и разрешения административных органов следует проверять через импортера перед отправкой груза.

- 5) Таможенное оформление.** После выполнения налоговых требований, применимых к импорту, товары будут доступны для получения и передачи импортеру.

Более подробно с требованиями ко ввозу пищевой продукции на территорию Бразилии можно ознакомиться в [брошюре «Как импортировать в Бразилию»](#) (выпущена Американской торговой палатой в Бразилии и Департаментом международных отношений Бразилии в 2016/2017 г.)

Обязательные сопроводительные документы

Перед отправкой груза необходимо подготовить следующие данные и документы:

- контракт;
- проформу-инвойс/инвойс;
- лицензию на импорт;
- транспортные накладные;
- коносамент с указанием первых 4 цифр NCM (подробнее см. раздел [4.2](#));
- упаковочный лист;
- данные об импортере;
- данные об экспортере;
- сертификат происхождения товара;

- удостоверение качества (декларация соответствия, паспорт качества);
- ветеринарный сертификат;
- сертификат здоровья (опционально, для повышения конкурентоспособности продукции на рынке).

Экспортерам и импортерам необходимо сотрудничать, чтобы гарантированно заполнить документы в соответствии с установленными требованиями.

При оформлении декларации в том числе потребуются: счет-фактура; информация о товаре и доставке; данные об импортере и экспортере; условия оплаты; данные таможенного склада; лицензия на импорт; квитанция об уплате ввозной пошлины.

4.2. Тарифные и нетарифные барьеры

Тарифные барьеры

Бразилия является членом ВТО и ВТамО. Страна входит в торговый блок МЕРКОСУР и использует общую для всех членов блока [8-значную товарную номенклатуру](#). У России/ЕАЭС нет заключенных соглашений о свободной торговле с Бразилией/МЕРКОСУР, поэтому в отношении российских экспортеров действуют правила режима наибольшего благоприятствования (РНБ) ВТО. На аналогичных условиях на бразильском рынке присутствуют другие ключевые экспортеры: страны ЕС, Исландия, Китай, Португалия, США, Тайвань (КНР). Страны МЕРКОСУР (Аргентина, Венесуэла, Парагвай, Уругвай), а также ассоциированные государства, такие как Чили, Эквадор, Колумбия и Перу, имеют преференциальный доступ на бразильский рынок. Их продукция не облагается таможенными пошлинами.

Табл. 12. Сравнение тарифных условий присутствия на рынке Бразилии основных стран-поставщиков рыбных консервов

Код ТН ВЭД	Тариф в рамках РНБ ВТО, % (актуально для Исландии, Китая, Португалии, России, США, Тайваня (КНР), стран ЕС)	Тариф в рамках ССТ, % (актуально для Аргентины, Уругвая, Эквадора)
160413	32	0

Продолжение табл. 12.

Код ТН ВЭД	Тариф в рамках РНБ ВТО, % (актуально для Исландии, Китая, Португалии, России, США, Тайваня (КНР), стран ЕС)	Тариф в рамках ССТ, % (актуально для Аргентины, Уругвая, Эквадора)
160414, 160415, 160416, 160417, 160419, 160420, 160431, 160432	16	0

Источник: [ITC Market Access Map](#)

Помимо этого, российский экспортер может столкнуться с необходимостью уплаты экспортных пошлин при вывозе продукции из России.

Нетарифные барьеры

Регистрация продукта

Все бразильские импортеры должны пройти обязательную процедуру регистрации в Секретариате внешней торговли (SECEX) при Министерстве развития, промышленности, торговли и услуг (MDIC) через интегрированную систему внешней торговли ([SISCOMEX](#)). Для продуктов животного происхождения используется новая система онлайн-регистрации — платформа управления сельским хозяйством ([PGA](#)). Веб-страница ведется на португальском языке, и все представляемые документы также должны быть на португальском, допускаются двуязычные версии (подробнее см. разделе [4.1](#)).

Аккредитация предприятия

Перед тем как начать экспорт продуктов животного происхождения в Бразилию предприятию необходимо пройти аккредитацию и аттестацию Россельхознадзора на предмет соответствия бразильским стандартам. После этого Департамент инспекции животноводческой продукции (DIPOA) Секретариата по охране здоровья животных и растений и инспекциям (SDA/MAPA) внесет его в список аккредитованных предприятий, которым разрешен доступ на бразильский рынок (подробнее см. раздел [3.5](#)).

Контроль за безопасностью пищевой продукции

Рыба и иная рыбная продукция сопровождаются санитарным сертификатом Россельхознадзора, который должен быть составлен на русском и португальском языках. С основными требованиями и стандартами можно ознакомиться по [ссылке](#) и в разделе [3.3](#).

Требования к маркировке

Производители морепродуктов должны представить свои этикетки в соответствии с [Нормативной инструкцией № 22/05](#) (Техническим регламентом по маркировке упакованных продуктов животного происхождения) в Министерство сельского хозяйства, животноводства и снабжения Бразилии (МАРА) для утверждения до начала экспорта продукции. Вся информация на этикетках, включая описание продукта, должна быть на португальском языке.

Бразильское законодательство содержит специфические требования к формулировкам и расположению текста на этикетках, поэтому рекомендуется предварительно согласовать этикетки с местным дистрибьютором.

Защита товарных знаков

Несмотря на то, что случаи незаконного копирования товарных знаков в Бразилии редки, рекомендуется их зарегистрировать до выхода на рынок. Это можно сделать двумя способами: через патентный офис Бразилии (INPI) либо через ВОИС с запросом расширить действие исключительного права на Бразилию в течение года с момента регистрации.

Процедура регистрации товарного знака, вопреки общебразильскому тренду на облегчение процедур получения административных сервисов, по-прежнему достаточно длительная и занимает более одного года. Регистрация выдается сроком на 10 лет и может быть продлена.

Организация экспортных поставок





Содержание

5.1.

Логистика

5.2.

Осуществление валютно-
финансовых операций

5.3.

Формы присутствия на рынке

5.4.

Защита интеллектуальной
собственности

5.1. Логистика

Рис. 24. Доставка рыбных консервов из России в Бразилию



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

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

1) Морская перевозка. Этапы и варианты:

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

2) Авиаперевозка.

Морская перевозка

Оптимальный способ доставки партии груза из России в Бразилию — морским транспортом.

Доставка товара в порт отправления может быть осуществлена двумя способами:

- напрямую от производителя;
- через склад накопления.

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

Перевозка в порт отправления осуществляется в контейнерах автомобильным или железнодорожным транспортом либо в автомобилях (фурах). Вместимость одного грузовика составляет около 20 тонн брутто. Соответственно, наиболее экономически эффективная схема перевалки — три фуры в два контейнера. Перевалка продукции из автомобилей в контейнеры должна производиться под ветеринарным контролем на специально предназначенных для этого площадках. Как правило, подобные комплексы располагаются непосредственно в портах или максимально близко к ним, чтобы сократить затраты на перемещение тяжеловесного контейнера по территории РФ.

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

Вместимость одного 40-футового морского контейнера составляет до 27 тонн нетто. В связи с ограничением нагрузки на ось автопоезда при внутрироссийских перевозках для доставки тяжелого контейнера можно использовать либо автомобиль с разрешением для провоза груза с превышением допустимой нагрузки на ось, либо автомобиль с семью осями, что позволяет распределить массу автопоезда без нарушения правил. Коробки размещаются в контейнере без палет.

Контейнер должен быть подготовлен судоходной линией или транспортной компанией в соответствии с требованиями к перевозке конкретного продукта (процедура прохождения PreTrip Inspection, PTI).

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

Автомобильная перевозка в фуре — склад накопления — порт отгрузки

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

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

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

Склад для накопления экспортной консервированной рыбной продукции должен обеспечивать надлежащие условия хранения, быть аттестован для экспорта готовой или консервированной рыбы в Бразилию и занесен в ИС «Цербер», как и все без исключения места промежуточного хранения. Проверить аттестацию можно по [ссылке](#). Склады накопления чаще всего располагаются около портов отправки или мест производства товара.

Основные статьи расходов при осуществлении отгрузки через склад накопления:

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

Работа со складом накопления возможна как напрямую, так и через комплексного логистического провайдера. В первом случае компания-экспортер должна заключить договор со складом и подведомственным учреждением государственной ветеринарной службы соответствующего региона для оформления сопроводительных ветеринарных документов. Представитель компании-экспортера должен присутствовать на складе для осуществления операций с товаром. Во втором случае эти функции берет на себя логистический провайдер.

При выборе склада накопления необходимо учитывать:

- возможность хранения продукции в надлежащих условиях;

- наличие аттестации для экспорта готовой или консервированной рыбы в Бразилию;
- 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.

Морская перевозка

Основные порты для доставки грузов в Бразилию — Сантос (Santos) и Рио-де-Жанейро (Rio de Janeiro).

В связи с санкционной политикой в отношении России перечень судоходных линий, выполняющих перевозки из портов Санкт-Петербург и Новороссийск в Бразилию, очень ограничен:

- [MSC](#);
- [M-Line](#).

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

Табл. 13. Ориентировочное транзитное время доставки, дни

Порт отправки/прибытия	Сантос (Santos)	Рио-де-Жанейро (Rio de Janeiro)
Санкт-Петербург	35	33
Новороссийск	36	34



Сроки и стоимость доставки

Табл. 14. Ориентировочная стоимость комплексной доставки грузов в Бразилию

Маршрут	Виды транспорта	Оборудование	Комплексная ставка, долл. США	Вес нетто, тонны	Ставка за кг, долл. США	Транзитное время, дни
Калининград — СПб — Сантос	Автомобиль — судно	40' морской контейнер	8 500	27	0,31	45–50
Калининград — СПб — Рио-де-Жанейро	Автомобиль — судно	40' морской контейнер	8 600	27	0,32	45–50
Севастополь — СПб — Сантос	Автомобиль — судно	40' морской контейнер	9 500	27	0,35	45–50
Севастополь — Новороссийск — Сантос	Автомобиль — судно	40' морской контейнер	9 830	27	0,36	45–50
Севастополь — СПб — Рио-де-Жанейро	Автомобиль — судно	40' морской контейнер	9 600	27	0,36	45–50
Севастополь — Новороссийск — Рио-де-Жанейро	Автомобиль — судно	40' морской контейнер	9 330	27	0,35	45–50
МСК — СПб — Сантос	Автомобиль — судно	40' морской контейнер	6 360	27	0,24	45–50
МСК — Новороссийск — Сантос	Автомобиль — судно	40' морской контейнер	10 050	27	0,37	45–50
МСК — СПб — Рио-де-Жанейро	Автомобиль — судно	40' морской контейнер	6 460	27	0,24	45–50
МСК — Новороссийск — Рио-де-Жанейро	Автомобиль — судно	40' морской контейнер	9 550	27	0,35	45–50

Примечание. Указаны действующие на 3 сентября 2024 г. ставки, в которые включены все необходимые расходы: наземная доставка контейнера с грузом весом до 27 тонн нетто, фрахт, ветеринарное и таможенное оформление, внутрипортовое экспедирование, взвешивание контейнера, оформление сертификата происхождения. Ставки рассчитаны по курсу 90,00 руб. за 1 долл. США.

В перечне ставок указана отправка из Калининграда, Севастополя и Москвы в связи с географией производства консервированной рыбной продукции. В качестве оптимального маршрута перевозки из данных регионов можно выбрать любой из перечисленных вариантов, в зависимости от приоритетов: срока доставки, цены, размера грузовой партии, наличия потенциально рискованных транзитных портов, скорости получения балансового платежа по контракту (часто после предоставления коносамента).

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

Авиаперевозка

Авиаперевозки способны обеспечить доставку лишь малых партий груза в сравнении с остальными видами транспорта. Также стоит отметить, что издержки грузоотправителя при авиадоставке часто оказываются выше, чем при перевозках автомобильным и железнодорожным транспортом в пересчете на 1 кг веса груза.

Основные международные аэропорты Бразилии:

- Бразилиа (г. Бразилиа);
- Гуарульяс (г. Сан-Паулу);
- Конгоньяс (г. Сан-Паулу);
- Галеан (г. Рио-де-Жанейро);
- Луис Эдуарду Магальяйнс (г. Салвадор).

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

Таможня

Таможенное оформление рыбных консервов на экспорт осуществляется двумя способами: с использованием печати таможенного представителя или с помощью электронной цифровой подписи экспортера.

Для таможенного оформления необходимы следующие документы (подробнее см. раздел [4.1](#)):

- международный контракт;
- уникальный номер контракта;

- инвойс;
- упаковочный лист;
- подтверждение платежа согласно условиям контракта.

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

Компании-экспортеры имеют право на возмещение уплаченного НДС. Для этого обязательным является подтверждение факта экспорта (подробнее см. раздел [4.1](#)).

Возможные контрагенты

- 1) Комплексные логистические провайдеры, предоставляющие склады накопления и обеспечивающие отправку продукции различными видами транспорта через порты России:
 - [ООО «ГК «Суперкарго»](#);
 - [ООО «Галеас»](#).
- 2) Сюрвейерские компании:
 - [SGS](#);
 - [ГК «ТопФрейм»](#);
 - [IPC Hormann](#).
- 3) Контакты морских линий приведены в подразделе «Морская перевозка».

Ветеринарные документы

С подробным перечнем ветеринарных сопроводительных документов можно ознакомиться в разделе [3](#).

Логистические риски

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

Страхуемые риски. В данную категорию входят следующие риски:

- а)** утрата (гибель), недостача или повреждение всего либо части застрахованного груза;
- б)** возникновение непредвиденных расходов в виде:
 - расходов и взносов по общей аварии, которые обязан понести страхователь/выгодоприобретатель;
 - необходимых и целесообразных расходов по уменьшению возможных убытков, включая расходы по спасанию и/или сохранению груза, установлению размера убытков, если убытки возникли в результате страхового случая;
- в)** неполучение ожидаемых доходов от реализации застрахованного груза по независящим от страхователя и/или выгодоприобретателя обстоятельствам вследствие утраты (гибели), недостачи или повреждения застрахованного груза в период его перевозки и/или непрерывного временного хранения груза в пунктах перегрузок и/или перевалок;
- г)** утрата (гибель) или повреждение всего либо части застрахованного груза в результате:
 - удара молнии, бури, вихря, урагана, шторма, извержения вулкана и других стихийных бедствий;
 - пожара, взрыва на перевозочном средстве, а также вследствие мер, принятых для спасания груза или тушения пожара;
 - крушения или столкновения судов, их удара о неподвижные или плавучие предметы, посадки судна на мель, повреждения судна льдом, провала мостов, подмочки забортной водой;
 - крушения или столкновения наземных перевозочных средств, их удара о подвижные или неподвижные предметы, дорожно-транспортного происшествия при перевозке груза автомобильным транспортным средством, схода с рельсов железнодорожных транспортных средств, провала мостов;
 - крушения, падения или столкновения самолетов, других воздушных транспортных средств;
- д)** утрата (гибель) застрахованного груза в результате пропажи без вести морского/речного и/или воздушного судна, перевозившего груз;

- е) утрата (гибель) / повреждение всего застрахованного груза или целого места застрахованного груза (кроме перевозок насыпью, навалом, наливом) либо части застрахованного груза (для перевозок насыпью, навалом, наливом) при погрузке, укладке, перегрузке (перевалке), выгрузке застрахованного груза или приеме судном топлива;
- ж) подмочка груза атмосферными осадками;
- з) выбрасывание за борт и смывание волной палубного груза или груза, перевозимого в беспалубных судах;
- и) кража и/или грабеж и/или разбой.

Санкционно-военные риски. Данная категория рисков касается действий третьих стран. В настоящее время такие риски не принимаются к страхованию. Основной ущерб в этом случае связан с задержками и возможными расходами на хранение в результате ареста, конфискации грузов или иных действий третьих стран, через которые осуществляется транзит. Кроме того, при военных рисках существует вероятность потери груза.

Коммерческие риски. Продажа товара на условиях Инкотермс, не включающих ответственность за его перевозку, не избавляет экспортера/отправителя от рисков по хранению и доставке продукции. Если получатель отказался от груза или судоходная линия по каким-либо причинам не может потребовать с получателя причитающиеся ей платежи, то на основании коносамента соответствующие суммы могут быть взысканы с грузоотправителя как с субсидиарного ответчика. Например, в моменты существенного падения рыночной цены на товар возможны отказы от предоплаты за груз и получения груза, находящегося в пути. Подобные действия со стороны получателя/покупателя ведут к рискам простоя контейнеров в порту назначения за счет продавца/отправителя. Если в сделке участвует трейдер, не указанный в коносаменте, риски по простоям несет отправитель согласно коносаменту.

Иногда возникают споры с транспортными компаниями по вопросам качества доставленного товара. Чаще всего претензии связаны со следующими проблемами:

- несоответствие маркировки продукции;
- ненадлежащий внешний вид продукции;
- пересортица.

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

5.2. Осуществление валютно-финансовых операций

Порядок валютного контроля при экспорте из Российской Федерации

Валютный контроль при экспорте из России осуществляется согласно основным нормативным правовым актам:

- [Федеральный закон от 10.12.2003 № 173-ФЗ](#) «О валютном регулировании и валютном контроле»: определяет основные принципы валютного регулирования и валютного контроля в России, включая порядок использования иностранной валюты в расчетах при экспорте товаров, работ и услуг, а также порядок репатриации валютной выручки.
- [Федеральный закон от 07.08.2001 № 115-ФЗ](#) «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма»: вводит требования к идентификации участников внешнеэкономической деятельности и их операций.
- [Инструкция Банка России от 16.08.2017 № 181-И](#) «О порядке представления резидентами и нерезидентами уполномоченным банкам подтверждающих документов и информации при осуществлении валютных операций, о единых формах учета и отчетности по валютным операциям, порядке и сроках их представления»: регулирует порядок представления подтверждающих документов и информации для валютных операций в уполномоченные банки. Инструкция определяет единые формы отчетности и сроки подачи документов.
- [Федеральный закон от 03.08.2018 № 289-ФЗ](#) «О таможенном регулировании в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями): включает контроль за валютными операциями, связанными с перемещением товаров через границу России.
- [Указ Президента Российской Федерации от 05.07.2022 № 430](#) «О репатриации резидентами – участниками внешнеэкономической деятельности иностранной валюты и валюты Российской Федерации»: обязывает российских резидентов-экспортеров возвращать в страну иностранную валюту или рубли, полученные по внешнеэкономическим контрактам, для укрепления валютного контроля и предотвращения утечки капитала.
- [Указание Банка России от 09.01.2024 № 6663-У](#): вносит изменения в Инструкцию № 181-И, упрощая порядок валютного контроля и расширяя возможности для расчетов по внешнеторговым контрактам через любые уполномоченные банки, а также изменяет требования к представлению документов при расчетах с иностранными контрагентами.

С 1 апреля 2024 г. вступило в силу [указание Банка России от 09.01.2024 № 6663-У](#) «О внесении изменений в Инструкцию Банка России от 16.08.2017 № 181-И «О порядке представления резидентами и нерезидентами уполномоченным банкам подтверждающих документов и информации при осуществлении валютных операций, о единых формах учета и отчетности по валютным операциям, порядке и сроках их представления». С учетом принятых изменений в прохождении валютного контроля при экспортных операциях можно выделить несколько этапов:

- 1) Присвоение уникального номера контракта (УНК): присваивается в уполномоченном банке при регистрации контракта в базе валютных договоров, если сумма контракта превышает установленный Банком России валютный эквивалент в рублях (на 26.09.2024 составляет 10 млн руб.¹⁰). УНК используется банками для контроля за поступлением валютной выручки.
- 2) Подача информации и документов: резидент (экспортер) обязан предоставить в банк документы, подтверждающие исполнение обязательств по контракту (счета, инвойсы, транспортные документы и др.). Эти документы позволяют банку контролировать поступление выручки и ее использование.
- 3) Репатриация валютной выручки: экспортер обязан обеспечить поступление всей суммы валютной выручки на свой счет в российском банке в сроки, указанные в контракте. Несоблюдение сроков может повлечь за собой штрафные санкции.
- 4) Контроль за использованием выручки: уполномоченный банк осуществляет контроль за целевым использованием валютной выручки. Выручка должна быть использована в соответствии с условиями контракта и требованиями валютного законодательства.
- 5) Обязательная продажа части валютной выручки: сохраняется требование об обязательной продаже части валютной выручки на внутреннем валютном рынке (не менее 40% по состоянию на сентябрь 2024 г.).

¹⁰ [Инструкция Банка России от 16.08.2017 № 181-И \(ред. от 09.01.2024\)](#)

Валютно-финансовая система Бразилии

В 2024 г. валютно-финансовая система Бразилии регулируется рядом положений, которые устанавливают основные правила и принципы валютного регулирования, денежно-кредитной политики и управления финансовыми рынками. Ключевыми нормативными правовыми актами являются:

- [Закон № 4.595/64](#): регулирует деятельность финансовых институтов, в том числе осуществление валютных операций. Устанавливает правовую основу для Центрального банка Бразилии и Национального валютного совета, которые определяют валютную политику страны.
- [Закон № 9.069/95](#): устанавливает порядок проведения валютных операций (включая обмен валют), правила обращения иностранной валюты, а также принципы управления резервами страны.
- [Закон № 12.865/13](#): регулирует электронные платежи и операции с иностранной валютой через платежные системы, что особенно важно для финтех-компаний.

Центральный банк Бразилии (Banco Central do Brasil) отвечает за контроль над валютными операциями, движением капитала и соблюдением валютного законодательства в соответствии с политикой Национального валютного совета (Conselho Monetário Nacional).

Порядок осуществления валютно-финансовых операций при экспорте

Официальная валюта Бразилии — бразильский реал, который с 31 декабря 2022 г. относится к свободно конвертируемым валютам. В стране применяется режим плавающего валютного курса.



В Бразилии действует строгая система валютного регулирования. Центральный банк регулирует операции с иностранной валютой, устанавливает правила для банков и других финансовых институтов.

Счета в Бразилии можно открывать только в национальной валюте. Для перевода средств экспортеру за рубеж бразильский импортер должен приобрести иностранную валюту в банке, получившем от Центрального банка разрешение на валютные операции.

Законодательство Бразилии запрещает открывать банковские счета и счета в местных платежных системах нерезидентам. Для открытия счета в бразильском банке необходимо создать юридическое лицо и получить CPF (аналог российского ИНН), что можно сделать онлайн, в том числе иностранцам. Имея этот номер, можно также оформлять сим-карты, онлайн-заказы и др.

Обменный курс реала формируется на валютном рынке и подвержен значительной волатильности. Центральный банк может вмешиваться и проводить валютные интервенции с целью стабилизации денежного рынка.

Российские экспортеры и бразильские импортеры должны зарегистрироваться в Секретариате внешней торговли ([SECEX](#)). Также импортер должен внести свои финансовые данные в систему таможенного мониторинга [SISCOMEX](#). В зависимости от вида продукции может потребоваться дополнительная документация для одобрения валютно-финансовых операций.

В Бразилии действуют определенные меры контроля за движением капитала, за притоком и оттоком иностранных инвестиций. Эти меры включают требования к регистрации иностранных инвестиций через систему RDE-IED (Registro Declaratório Eletrônico — Investimento Estrangeiro Direto) и ограничения на репатриацию капитала. Тем не менее часть российских банков уже предлагают возможность международных переводов бразильских реалов в Бразилию.

Компании и физические лица обязаны декларировать свои зарубежные активы и обязательства в Центральном банке. При превышении определенных сумм требуется ежегодное декларирование в рамках системы DCBE (Declaração de Capitais Brasileiros no Exterior).

В Бразилии действует довольно сложный порядок регулирования импорта, с участием многих государственных учреждений и регулирующих органов. Рекомендуется проконсультироваться с организациями поддержки экспорта, чтобы учесть все нюансы по отдельно взятым продуктам.

Для повышения эффективности и скорости осуществления валютно-финансовых операций с покупателями из Бразилии экспортерам следует придерживаться определенной последовательности шагов.

- 1) Подготовьте и подпишите внешнеэкономический контракт с покупателем из Бразилии.
- 2) Откройте валютный счет в банке, работающем с бразильским реалом. Обратите внимание на возможность приобретения страховых инструментов для защиты от возможных рисков неплатежеспособности контрагента.
- 3) Зарегистрируйте контракт в уполномоченных органах, если требуется (см. «Порядок валютного контроля при экспорте из Российской Федерации»).

- 4) Подготовьте инвойсы, накладные и другие документы для поставки товаров, проверьте количество копий документов и необходимость заверения перевода (см. «Основные документы, необходимые при осуществлении валютно-финансовых операций»).
- 5) Отправьте товары покупателю.
- 6) Убедитесь в правильности банковских реквизитов покупателя.
- 7) Получите валютную выручку на свой счет.
- 8) Предоставьте банку документы для валютного контроля (см. «Порядок валютного контроля при экспорте из Российской Федерации»).
- 9) Банк проверяет документы и проводит валютный контроль.
- 10) При необходимости конвертируйте валюту в рубли (см. «Порядок валютного контроля при экспорте из Российской Федерации»).
- 11) Следите за выполнением обязательств покупателем и поддерживайте с ним связь.

Основные документы, необходимые при осуществлении валютно-финансовых операций

В основном экспортерам для осуществления валютно-финансовых операций при организации поставок в Бразилию требуются следующие документы (необходимо подготовить 1 оригинал и 2 копии):

- а) инвойс (выдается производителем или поставщиком): должен быть оформлен на языке контракта и содержать полную информацию обо всех проданных товарах, их стоимости, условиях поставки и платежных реквизитах;
- б) коносамент: подтверждает качество, состояние и количество товара, полученного перевозчиком;
- в) лицензия на импорт (выдается уполномоченным государственным органом);
- г) УНК: требуется, если сумма сделки превышает определенный лимит (см. «Порядок валютного контроля при экспорте из Российской Федерации»);
- д) упаковочный лист: должен быть оформлен на языке контракта и заверен печатью экспортера. Вес, объем, способ упаковки и код товарной номенклатуры указываются для каждого товара;

- е)** сертификат о происхождении товара: подтверждает, что импортируемые товары были произведены и приобретены в конкретной стране происхождения. Если поставка требует специального разрешения, сертификаты или лицензии должны быть представлены на языке контракта с официальным переводом;
- ж)** лицензия на импорт: выдается компетентными органами, например ANVISA или MAPA;
- з)** внешнеторговый контракт: должен быть составлен на русском и португальском (или английском) языках, подписан обеими сторонами и содержать все условия сделки, включая суммы, валюту платежа и сроки выполнения обязательств;
- и)** сертификаты и декларации на продукт по российскому законодательству: документы оформляются на русском и португальском языках с заверением. Если для ввоза товаров в Бразилию требуются сертификаты соответствия бразильскими стандартам, они должны быть получены заранее;
- к)** страховой полис: должен быть оформлен на языке контракта и содержать все условия страхования (если предусмотрено страхование груза). Оригинал должен быть заверен печатью страховой компании;
- л)** заявление на открытие аккредитива: покупатель (импортер) подает заявление в свой банк в случае расчетов по аккредитиву;
- м)** акт сверки: может потребоваться для контроля исполнения контракта в случае операций с использованием предоплаты;
- н)** подтверждение импорта: документ выдается в системе SISCOMEX после таможенного оформления товара.

Особенности практик применения взаиморасчетов

При взаиморасчетах с бразильскими контрагентами используются стандартные варианты осуществления платежей. Расчеты в иностранных валютах по обменному курсу разрешены при условии, что авансовый платеж за импорт подтвержден коммерческими операциями и предусмотрен в контракте (счете-проформе или аналогичном документе, в котором указаны стоимость и срок поставки товара).

Среди наиболее распространенных вариантов взаиморасчетов при поставках в Бразилию — аккредитив, авансовый счет или инкассо через проверенные банки. Менее распространено осуществление сделок с предоплатой или переводом на счет, поскольку такие расчеты возможны только с надежными партнерами с высокой деловой репутацией.

Стоит отметить, что из-за повышенных процентных ставок и промежуточных спредов бразильские контрагенты, скорее всего, будут настаивать на открытии счета или получении наличных авансом. Для нивелирования рисков в таких случаях рекомендуется работать со страхованием экспорта, что обеспечивает оплату по операциям.

В Бразилии действует несколько таможенных режимов:

- временный ввоз — товар ввезен в целях производства иной продукции. В этом случае таможенный налог уплачивается пропорционально времени пребывания в стране;
- таможенный склад — разрешает хранить ввезенный товар в специальной бондовой зоне общественного пользования вплоть до одного года (возможно продление еще на один год с заморозкой уплаты налогов);
- отвод (режим особого возврата) — действует при ввозе товаров, применяемых для производства или упаковки экспортируемых товаров (в количественном и качественном эквиваленте);
- временный экспорт — разрешает вывозить национальный продукт на определенное время в целях его улучшения, ремонта, усовершенствования и последующего реимпорта в форме готового продукта, с уплатой налогов на добавленную стоимость.

Скорость валютных операций зависит от завершения всех этапов таможенной очистки, оплаты пошлин и налогов. Режимы, которые предполагают временное хранение или переработку, могут замедлить валютные операции, так как экспортные или импортные обязательства не выполнены до конца. Напротив, при режимах окончательного ввоза или экспорта операции могут быть завершены быстрее, так как они предполагают упрощение процедур таможенной очистки.

Возможные банки для осуществления валютных операций

Банковская система Бразилии становится все более эффективной и передовой. С появлением финтеха большинство крупных банков стали предлагать цифровые продукты и услуги. Тем не менее остается популярным личное банковское обслуживание. В стране насчитывается свыше 15 тыс. банковских отделений. Международные операции обычно централизованы в штаб-квартире банка в Сан-Паулу или Рио-де-Жанейро, хотя крупные филиалы в больших городах могут выполнять обычные операции, связанные с финансированием торговли. Многие бразильские банки имеют несколько банков-корреспондентов по всему миру, что облегчает экспортерам доступ к бразильскому финансовому рынку.

Табл. 15. Перечень возможных банков для осуществления валютных операций

Банк	Описание	Наличие филиала в РФ	Активы, млрд долл. США 2024	Место в Бразилии по активам	Рейтинговые агентства		
					S&P	Moody's	Fitch
Itaú Unibanco	Страна: Бразилия Год основания: 1924 г. Специализация: розничные, оптовые и инвестиционные банковские услуги в Латинской Америке и во всем мире Сайт: www.itaub.com.br	—	555,72	1	BB-	Ba1	BB+
Banco do Brasil	Страна: Бразилия Год основания: 1808 г. Специализация: комплексные финансовые услуги, включая розничный, государственный и корпоративный банкинг Сайт: www.bb.com.br	—	381,5	2	BB-	Ba2	BB+
Banco Bradesco	Страна: Бразилия Год основания: 1943 г. Специализация: розничные, инвестиционные и частные банковские услуги Сайт: https://banco.bradesco	—	341,8	3	BB-	Ba2	BB+
Santander Brasil	Страна: Бразилия Год основания: 1982 г. Специализация: крупнейший иностранный банк в Бразилии с услугами розничного, корпоративного банковского обслуживания и обмена валюты Сайт: www.santander.com	—	187,2	5	BB-	Ba1	BB+

Примечание. Данные приведены по состоянию на 2024 г.

По состоянию на 2024 г. несколько российских банков имеют представительства в Бразилии. Один из таких банков — ВТБ, который активно работает на международной арене. Деятельность в регионе направлена на поддержку экономических связей между Россией и странами Латинской Америки, особенно в рамках сотрудничества БРИКС. Также Газпромбанк имеет представительство в Бразилии и активно сотрудничает с предприятиями, в частности в энергетическом секторе и инфраструктурных проектах.

Риски при взаиморасчетах с Бразилией

Регуляторные риски

Регулирующие органы Бразилии проводят сравнительно жесткую политику контроля за валютными операциями. Так, согласно требованиям Центрального банка Бразилии, импортерам следует закрывать валютные контракты и завершать сделки по импорту товаров в рамках определенного периода. В противном случае на них могут быть наложены штрафы.

Довольно сложная система законодательства и регулирования в сфере валютно-финансовых операций может вызвать трудности в понимании и выполнении требований. Зачастую необходимы дополнительные консультации с центрами знаний и институтами развития. Государственные органы могут потребовать дополнительные сертификаты в зависимости от отраслевого профиля компании, а муниципалитет запросит местные лицензии для сектора экономики в зависимости от географии производства.

Кроме того, каналы сбыта могут быть ограничены работой с трейдерами/дистрибьюторами, что ведет к сокращению премиальности продаж в сравнении с прямыми поставками конечным покупателям.

Налоговые риски

Налоговая система Бразилии отличается высокими налогами и состоит из трех уровней — федерального, регионального и муниципального. Корпоративный налог для компаний-резидентов может достигать 34%. Сложность планирования состоит не только в размере налогов, но и в их количестве.

Санкционные риски

Значительными остаются риски вторичных санкций в отношении компаний и банков Бразилии с вероятностью заморозки денежных средств или продукции по причине контроля со стороны Министерства финансов США (U.S. Department of the Treasury).

5.3. Формы присутствия на рынке

Бразилия является одной из крупнейших экономик Латинской Америки с огромными запасами природных ресурсов. Правительство страны использует налоговые и иные меры стимулирования внешней торговли и иностранных инвестиций. Бразилия предлагает оптимальную инфраструктуру для бизнеса, большой внутренний рынок и легкий доступ к другим странам Южной Америки, в частности в рамках МЕРКОСУР.

При рассмотрении возможных форм присутствия на бразильском рынке следует учитывать специфику регулирования и особенности правовой структуры бизнеса.

Регулирование деятельности компаний

Бразильское законодательство в отношении корпоративной деятельности и иностранных инвестиций состоит из следующих законов:

- [Гражданский кодекс](#) (Закон № 10.406/2002);
- [Закон № 13.874/2019](#) «Об экономической свободе»;
- [Закон № 6.404/1976](#) «Об акционерных обществах»;
- [Законом № 4.131/1962](#) «Об использовании иностранного капитала на территории Бразилии и денежных переводах за границу» (в редакции № 4.390/1964).

Законодательные акты публикуются на [сайте](#) Палаты депутатов Бразилии.

Формы ведения бизнеса

Для ведения бизнеса иностранным компаниям подходят две организационно-правовые формы:

- общество с ограниченной ответственностью (sociedade de responsabilidade limitada);
- акционерное общество (sociedade anônima).

Требований к минимальному размеру уставного капитала в Бразилии нет. Однако при открытии компании важно правильно выбрать расположение. Так, крупные города Сан-Паулу, Рио-де-Жанейро и Бразилиа имеют явное преимущество с точки зрения доступа к рынку и инфраструктуры.

Табл. 16. Инкорпорация зарубежного бизнеса в Бразилии

Тип компании	Учредители	Особенности
Общество с ограниченной ответственностью	Не менее 2 или один в случае единоличного общества (sociedade limitada unipessoal)	• Ответственность участников ограничивается стоимостью неоплаченной части принадлежащих им долей. • Подходит для малого и среднего бизнеса. • Наиболее простой вариант присутствия иностранной компании, не требующий участия бразильского партнера
Акционерное общество	Не менее 2	• При учреждении АО должно быть оплачено не менее 10% стоимости акций. • Ответственность участников ограничена суммой вклада. • Предъявляются более жесткие регуляторные требования. • Подходит для крупных компаний с публичным размещением акций

Регистрация компании

При открытии бизнеса в Бразилии важно учитывать следующие аспекты:

- у компании, работающей в стране, должно быть фирменное наименование, юридический адрес и законный представитель для взаимодействия с местными властями, заказчиками и партнерами. Таким представителем может быть либо гражданин Бразилии, либо иностранец с видом на жительство;
- официальные документы, выданные за границей, должны быть легализованы в стране происхождения (официально переведены и заверены у нотариуса).

Процедура регистрации осложняется тем, что документы необходимо подавать в ряд ведомств как на федеральном уровне, так и в отдельных штатах, включая региональные торговые палаты, Национальный департамент регистрации и интеграции бизнеса ([Departamento Nacional de Registro Empresarial e Integração](#)) и налоговые органы, находящиеся в ведении Министерства финансов Бразилии ([Ministério da Fazenda](#)).

Основные этапы регистрации компании:

- 1) Получение идентификационного номера налогоплательщика: номер CNPJ (Cadastro Nacional da Pessoas Jurídicas) — для юридических лиц и CPF (Cadastro de Pessoas Físicas) — для физических лиц присваивает Федеральная налоговая служба ([Receita Federal](#)).

- 2) Оформление доверенности на законного представителя (representante legal).
- 3) Подготовка устава (contrato social): в учредительном документе определяются структура собственности, операционные принципы и цели компании.
- 4) Внесение сведений в торговый реестр: компания регистрируется по месту нахождения в торговой палате штата ([Junta Comercial](#)).
- 5) Открытие корпоративного банковского счета: стандартный срок рассмотрения документов составляет 5 дней, однако зачастую банки проводят дополнительные проверки документов иностранного инвестора и срок может быть увеличен до 60 банковских дней. Подробнее ознакомиться с требованиями к открытию счета в местном банке можно по [ссылке](#).
- 6) Передача данных в Центральный банк Бразилии.
- 7) Завершение процесса регистрации путем внесения первоначального капитала на банковский счет.

Регистрация коммерческой компании в среднем занимает от 45 до 90 дней. Стоимость регистрации (в зависимости от выбранной формы и локации бизнеса) составляет от 1 000 до 3 500 реалов (200–800 долл. США).

Для осуществления внешнеторговой деятельности необходимо оформить лицензию RADAR (Registro e Rastreamento da Atuação dos Intervenientes Aduaneiros) и подключиться к системе [SISCOMEX](#) (подробнее см. раздел [4.1](#)).

Кроме того, компания должна зарегистрироваться в Национальном институте социального страхования (Instituto Nacional do Seguro Social) для уплаты взносов и в муниципальном налоговом реестре (Secretaria Municipal de Finanas) для уплаты налога на бизнес TFE (Taxa de Funcionamento de Estabelecimento).

Некорпоративные формы организации бизнеса

Иностранная компания может осуществлять деятельность на территории Бразилии через представительство или филиал. Второй вариант — наименее популярен, поскольку создается по более сложной процедуре, не имеет налоговых преимуществ и многие компании обычно регистрируют бразильскую дочернюю компанию.

Представительство открывает возможности выхода на рынок и позволяет оценить его потенциал, даже если не используется в коммерческих целях. Для создания представительства не требуется регистрации, но необходимо назначить представителя (агента). Основные виды деятельности — рекламные и промоутерские мероприятия, маркетинговые исследования, общие консультации и переговоры.

Филиал является обособленным подразделением иностранной компании и объектом налогообложения в Бразилии. Открывается филиал через законного представителя при условии получения предварительного разрешения от Национального департамента регистрации бизнеса согласно правилам Гражданского кодекса Бразилии. Соответствующий запрос может быть сделан на портале [ApexBrasil](#).

Процедура открытия филиала похожа на процесс регистрации компании, но потребуются дополнительные документы: специальная лицензия, устав головной организации, список акционеров, подтверждение регистрации в стране происхождения и финансовая информация. Срок регистрации составляет 60–90 дней. С подробным руководством для иностранных компаний можно ознакомиться на [сайте](#) Министерства экономики Бразилии.

Продажи через посредника

По бразильскому законодательству (ст. 710–721 Гражданского кодекса) дистрибьюторский договор приравнивается к агентскому, с оговоркой о применимом праве. Для иностранных поставщиков первый вариант является менее затратным и рискованным, однако связанные с импортом расходы могут повысить цены на товары и соответственно снизить их конкурентоспособность. Дистрибьютор имеет право на вознаграждение по сделкам в пределах оговоренной территории.

Дистрибьютор также вправе потребовать возмещения убытков, если принципал безосновательно «прекращает или сокращает поставки настолько, что соглашение становится коммерчески нежизнеспособным». При этом уведомление о досрочном расторжении должно быть направлено в разумный срок.

С другой стороны, назначение агента осложняется наличием судебных прецедентов по применению норм бразильского законодательства ко всем агентским договорам. Торговый агент, как правило, получает вознаграждение в виде процента от суммы сделки. Такая схема работы отличается относительно низкой стоимостью запуска продаж и легким выходом на рынок через опытного посредника с клиентской базой, но подойдет далеко не всегда, так как экспортеру придется самостоятельно заниматься таможенным оформлением и международными платежами. Еще один минус — выплата компенсации за отказ от договора и невозможность уменьшения или изменения территории, изначально закрепленной за агентом.

Многие бразильские дистрибьюторы и агенты работают в определенных районах или регионах, поэтому следует относиться с осторожностью к заключению эксклюзивного соглашения для всей территории страны. Учитывая региональное разнообразие и сложную систему регулирования в Бразилии, целесообразнее работать с несколькими агентами или дистрибьюторами, которые лучше ориентируются на рынке конкретного региона.

5.4. Защита интеллектуальной собственности

Вопросами интеллектуальной собственности на национальном уровне занимается Национальный институт промышленной собственности ([Instituto Nacional da Propriedade Industrial](#), INPI). Бразильское законодательство предусматривает охрану объектов нематериальной промышленной собственности, которая распространяется на изобретения, полезные модели, промышленные образцы и товарные знаки.

Признание международных прав на интеллектуальную собственность обеспечено участием Бразилии в ряде международных соглашений:

- [Конвенция об учреждении Всемирной организации интеллектуальной собственности](#) (ВОИС);
- [Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности](#) (ТРИПС);
- [Парижская конвенция](#) по охране промышленной собственности;
- [Ниццкое соглашение](#) о международной классификации товаров и услуг (МКТУ).

Табл. 17. Защита интеллектуальной собственности в Бразилии

Объект интеллектуальной собственности	Срок охраны	Нормативный правовой акт	
		Национальный	Международный
Товарный знак	10 лет (с возможностью продления)	Закон № 9279 от 14.05.1996 «О промышленной собственности»	Мадридское соглашение о международной регистрации знаков и Мадридский протокол
Патент	20 лет		Договор о патентной кооперации
Промышленный образец	10 лет (с возможностью продления на пять лет)		Гаагское соглашение о международной регистрации промышленных образцов

Продолжение табл. 17.

Объект интеллектуальной собственности	Срок охраны	Нормативный правовой акт	
		Национальный	Международный
Авторское право	70 лет	Закон № 9610 от 19.02.1998 «Об авторском праве и смежных правах»	• Бернская конвенция по охране литературных и художественных произведений; • Римская конвенция об охране прав исполнителей, изготовителей фонограмм и вещательных организаций

В Бразилии действует принцип конвенционного приоритета: дата приоритетной подачи заявки сохраняется в течение шести месяцев с даты регистрации товарного знака за рубежом. В противном случае приоритет получает тот, кто первым подал заявку.

Регистрация товарного знака

В качестве товарного знака может быть зарегистрировано любое визуально воспринимаемое, отличительное обозначение, которое не запрещено законом. Разрешается регистрация объемных обозначений. Однако правовая охрана не распространяется на звуковые, вкусовые или обонятельные знаки.

Регистрируются три вида знаков:

- 1) Товарный знак — используется для индивидуализации товаров. Регистрировать могут лица, которые прямо или косвенно (через подконтрольные компании) на законных основаниях осуществляют заявленную деятельность в отношении товарного знака.
- 2) Сертификационный знак — используется для подтверждения соответствия продукции определенным стандартам или техническим характеристикам. Регистрировать могут те лица, которые не имеют в продукции коммерческого или промышленного интереса.
- 3) Коллективный знак — используется для идентификации продуктов (услуг) участников конкретной организации. Заявителем на получение коллективного знака может быть только юридическое лицо, представляющее коллектив.

Зарегистрировать товарный знак в Бразилии можно как по национальной, так и по международной процедуре.

Национальная регистрация

- 1) Подача заявки: заявка подается в электронном виде через портал [e-Marcas](#). Для этого необходимо предварительно зарегистрироваться в ведомственной системе [e-INPI](#) и предоставить следующие сведения:
 - наименование и адрес заявителя;
 - графическое обозначение знака;
 - перечень товаров по МКТУ;
 - доверенность (если заявка подается через представителя);
 - подтверждение приоритета (при наличии такого права);
 - подтверждение правил использования (для коллективных знаков) и соблюдения требований технической документации (для сертифицированных знаков).

Заявка и все прилагаемые документы должны быть представлены на португальском языке, а документы на иностранном языке — переведены на португальский.

- 2) Формальная экспертиза: после проверки соответствия формальным требованиям заявка публикуется в Журнале промышленной собственности ([Revista da Propriedade Industrial](#), RPI). С этого момента в течение 60 дней третьи лица могут подать свои возражения.
- 3) Экспертиза заявленного обозначения: товарный знак проверяется по критериям охраноспособности (ст. 124):
 - законности (не противоречит ли общественным интересам);
 - различимости (обладает ли различительной способностью);
 - достоверности (не вводит ли в заблуждение относительно происхождения, характера или назначения товаров);
 - наличия сходных товарных знаков.
- 4) Свидетельство на товарный знак: выдается после положительного результата проверки. В нем указываются заявленное обозначение, номер и дата регистрации, данные владельца (имя, гражданство и место жительства), перечень товаров. Оригинал и дубликат свидетельства выдаются исключительно в цифровом формате.

Весь процесс занимает в среднем от 9 до 18 месяцев. Регистрационный сбор составляет 745 реалов (150 долл. США).

С более подробной информацией можно ознакомиться в руководстве [Manual de Marcas](#) на сайте INPI.

Международная регистрация

При наличии национальной (базовой) регистрации в любой стране Мадридской системы владелец товарного знака может подать международную заявку на регистрацию в Бразилии через [ВОИС](#). Для заявителей из России процедура состоит из следующих этапов:

- 1) На базе национальной заявки / товарного знака в Роспатент подается международная заявка.
- 2) Роспатент передает международную заявку в ВОИС.
- 3) ВОИС передает заявку в INPI.
- 4) INPI проводит экспертизу обозначения и в случае соответствия требованиям бразильского законодательства регистрирует товарный знак в официальном бюллетене.

Требования к международной заявке указаны в [Правилах 9](#). Инструкции к Мадридскому протоколу. Стоимость регистрации включает пошлины Мадридской системы и Роспатента, суммы которых можно рассчитать с помощью [калькулятора](#) ВОИС.

Правовая охрана товарного знака

В случае нарушений за защитой прав на товарный знак правообладатель может обратиться в федеральные суды общей юрисдикции. Среди (гражданско-правовых и уголовных) средств судебной защиты наиболее распространенными являются:

- а) поиск и арест товаров;
- б) возмещение ущерба (как морального, так и материального);
- в) судебные запреты (например, изменение фирменного стиля, замена этикеток, закрытие веб-сайтов и др.);
- г) денежные штрафы за несоблюдение запретов;
- д) выдача ордера на обыск и арест;
- е) уничтожение контрафактной продукции;
- ж) штраф или лишение свободы на срок от трех месяцев до одного года.

Правовая охрана может быть прекращена по требованию любого лица, имеющего законный интерес, если после регистрации товарный знак:

- в течение пяти лет не использовался совсем или непрерывно;
- использовался с изменениями в заявленном обозначении.

При опротестовании правообладателю предоставляется 60 дней, чтобы подтвердить использование знака или обосновать его неиспользование на законных основаниях. Регистрация товарного знака также может быть признана недействительной, если будет установлено, что она произведена с нарушением требований законодательства. Такая процедура может быть инициирована в течение 180 дней с даты выдачи свидетельства на товарный знак.

Наименования мест происхождения товаров

Действующее законодательство предусматривает правовую охрану для следующих видов географических указаний:

- географических названий стран, городов или регионов, которые стали известны как центры добычи, производства или изготовления определенного продукта (оказания определенной услуги);
- географических названий, используемых для обозначения свойств товаров (услуг), характерных для определенных географических объектов.

Доменные имена

Доменные имена верхнего уровня **.br** предоставляются Информационно-координационным центром [NIC](#). Регистрировать их могут только резиденты Бразилии. Для иностранных компаний предусмотрены дополнительные требования (например, установить бизнес-присутствие в стране в течение года с момента регистрации домена).

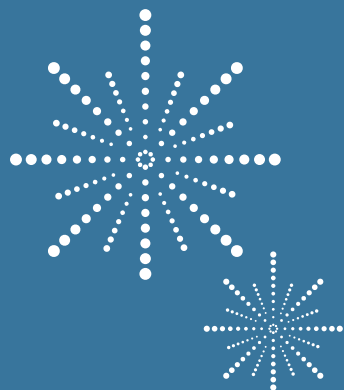
Регистрация осуществляется в электронном виде. В качестве доменного имени может быть зарегистрировано любое сочетание, состоящее из 2–26 символов (кроме официальных имен, оскорбительных наименований и иных запрещенных названий). Для коммерческих целей часто используют домен второго уровня **.com.br**.



Продвижение продукции



6



Содержание

6.1.

Ключевые факторы успеха на рынке

6.2.

Отраслевые выставки и ярмарки

6.1. Ключевые факторы успеха на рынке

Особенности продвижения рыбных консервов лидерами рынка



Gomes da Costa

Gomes da Costa — крупнейший производитель рыбных консервов Бразилии. Компания основана в 1954 г. и сегодня контролирует около 30% рынка страны. С 2004 г. принадлежит испанскому пищевому холдингу Nauterra (ранее назывался Grupo Calvo). Выпускает рыбные консервы (тунец, сардины), рыбные паштеты, оливковое масло, консервированные салаты. Имеет собственный промысловый флот, два перерабатывающих завода и одну фабрику по упаковке. Продукция экспортируется более чем в 20 стран.

Особенности позиционирования

Компания позиционирует себя как современного производителя полезных пищевых продуктов для всей семьи. При продвижении Gomes da Costa делает акцент на качестве товара, заботе об окружающей среде, уделяет внимание устойчивому развитию. Целевая аудитория — работающие люди разных возрастов, то есть большая часть населения.

Ценовая политика

Компания реализует свою продукцию преимущественно в среднем ценовом сегменте. Основные конкуренты — производители Coqueiro и 88, продукция которых стоит дешевле Gomes da Costa, а также СТМ от Carrefour Atum с более высокой стоимостью.

Примеры проведения маркетинговых кампаний

В рамках продвижения своей продукции Gomes da Costa размещает рекламу в интернете (преимущественно в социальных сетях), организует различные рекламные кампании, сотрудничает с блогерами, проводит акции и конкурсы.

Рекламные кампании

В 2023 г. Gomes da Costa провела в одном из торговых центров г. Сан-Паулу интерактивную рекламную акцию, приуроченную к выходу упаковок сардин с популярными мужскими и женскими именами. Посетителям предлагалось выловить удочкой из песка консервную банку со своим именем, сделать фото и попробовать сардины. В ходе мероприятия организаторы раздавали наборы с рекламируемой новой продукцией.



Источник: открытые данные социальных сетей

В 2024 г. компания организовала акцию, приуроченную к 70-летию Gomes da Costa. Купив два товара и зарегистрировавшись на сайте, покупатель мог получить подарочный купон.



Источник: открытые данные социальных сетей

В 2023 г. Gomes da Costa провела нашумевшую в Бразилии акцию «Новый дом и кэшбек на счету» (Casa Nova e Pix na Conta), приуроченную к периоду Великого поста, когда увеличивается потребление рыбы. Победители могли получить 10 тыс. реалов (1 850 долл. США) кэшбека и выиграть частный дом.



Источник: интернет-издание [Gironews](#)

Сотрудничество с блогерами

В продвижении своей продукции Gomes da Costa сотрудничает с кулинарным блогером-миллиоником Рафаэлем Каматта (Rafael Camatta), который готовит блюда с использованием продукции компании.



Источник: открытые данные социальных сетей

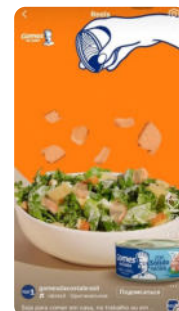
Реклама в социальных сетях

В социальных сетях компания привлекает внимание потребителей к своему бренду, размещая интерактивный контент. Например, пользователям предлагается «закрыть все ячейки» лотереи, попробовав продукцию из ассортимента Gomes da Costa.



Источник: открытые данные социальных сетей

На своих страницах в социальных сетях Gomes da Costa размещает рецепты приготовления блюд с использованием своей продукции.



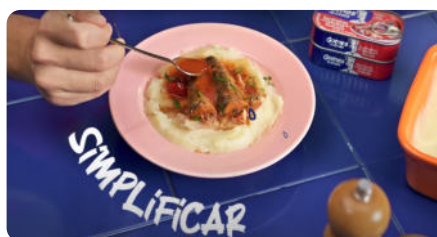
Источник: открытые данные социальных сетей

Компания разместила видео-рецепт приготовления «вкусного угощения для гостей за 10 минут» — брускетты.



Источник: открытые данные социальных сетей

В рекламном ролике для линейки продукции Gomes da Costa обыгрывается идея того, что товары компании делают современную жизнь проще и могут стать неотъемлемой частью времяпрепровождения с родственниками и друзьями.



Источник: открытые данные социальных сетей

Опыт компаний-конкурентов по выводу рыбных консервов на рынок Бразилии

Кейс



Ás do Mar: выход итальянского консервированного тунца на рынок Бразилии

Компания Generale Conserve основана в конце 1980-х гг. в Италии. Крупный производитель рыбных консервов (тунец, скумбрия, лосось) и цельного тунца. На зарубежных рынках, в том числе в Бразилии, реализует продукцию под брендом Ás do Mar. Компания вышла на бразильский рынок через локальных партнеров в 2019 г.

Generale Conserve позиционирует себя как ответственного производителя рыбной продукции, который предлагает клиентам товар премиального качества с отличными вкусовыми характеристиками. Компания уделяет внимание заботе об экологии, человеческом капитале, чтит традиции. Целевая аудитория — домохозяйки.

Реализует товары в премиальном ценовом сегменте. Ключевыми конкурентами являются местная компания Tours и португальская BON APPETIT (стоимость продукции обеих компаний ниже).

Продуктовая линейка

На бразильском рынке ассортимент продукции представлен следующими позициями: Ás Do Mar Tonno all'Olio di Oliva — цельный тунец в оливковом масле (жестяная банка 160 г), Ás Do Mar Fietti di Tonno — филе тунца в собственном соку, в оливковом масле (стеклянная банка 150 г, 250 г).

Инструменты и каналы продвижения

Компания не занимается отдельным маркетинговым продвижением бренда Ás Do Mar на бразильском рынке, а передает эту функцию местным дистрибьюторам. При этом Generale Conserve размещает в социальных сетях видеоролики с информацией о технологиях производства продукции, которые ориентированы на продвижение продукции на зарубежных рынках.

Примеры проведения маркетинговых кампаний

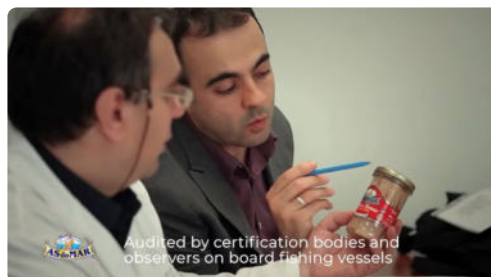
Видеоролики о компании

На своей странице компания разместила ознакомительное видео с акцентом на этапы производственного процесса и корпоративную социальную ответственность.



Источник: открытые данные социальных сетей

Компания опубликовала видео о технологии производства консервов бренда Ás Do Mar на заводе в Италии. Особое внимание уделяется высоким стандартам качества и уровню безопасности.



Источник: открытые данные социальных сетей

Размещение отчетов

В ходе продвижения компания также акцентирует свою приверженность принципам устойчивого развития. В частности, на своем сайте Generale Conserve размещает отчеты о внедрении принципов ESG.



Источник: [официальный сайт компании](#)



Ключевые факторы успешного продвижения рыбных консервов на рынке Бразилии

Высокая ценовая чувствительность бразильских потребителей

Антиковидные ограничения и экономическая ситуация в Бразилии оказали значительное влияние на потребительские привычки жителей страны. Растущая инфляция и снижение доходов населения привели к тому, что ценовой фактор стал определяющим при выборе продуктов питания. В этих условиях бразильцы стали отдавать предпочтение рыбным консервам, цена на которые росла медленнее, чем на другие источники белка.

Таким образом, при выводе на рынок Бразилии рыбных консервов важно обеспечивать стабильную цену, которая не будет подвержена частым колебаниям.

Продвижение в социальных сетях

Бразилия характеризуется высоким уровнем проникновения интернета. В начале 2024 г. этот показатель составлял 86,6%, причем социальными сетями пользовались более 65% населения страны. В этих условиях одним из наиболее эффективных каналов продвижения рыбных консервов являются социальные сети.

Компании используют этот канал для публикации рекламных постов, рецептов приготовления блюд, информации о проведении акций и конкурсов, а также размещают видеоролики об истории и производственных процессах.

Таким образом, выходя на бразильский рынок, рекомендуется самостоятельно или совместно с местным партнером разработать стратегию продвижения продукции в социальных сетях, что поможет донести до целевой аудитории информацию обо всех маркетинговых акциях.

Публикация рецептов приготовления блюд

При продвижении рыбных консервов на рынке Бразилии рекомендуется показывать возможности использования продукции для приготовления блюд. В роликах и рекламных публикациях, которые производители размещают в социальных сетях и используют в рекламе, демонстрируется широкий спектр применения рыбных консервов, а также подчеркивается, как меняется вкус блюд при использовании этой продукции.

В ходе позиционирования компании также делают акцент на удобстве хранения и применения консервов, которые имеют большой срок годности и могут быть использованы в любой момент.

Такой контент поможет потенциальным покупателям получить представление о спектре использования консервов, а также подчеркнуть их полезные свойства.

Сотрудничество с блогерами

Продвигая рыбные консервы на рынке страны, производители привлекают известных шеф-поваров, которые демонстрируют в своих социальных сетях процесс приготовления различных блюд с использованием продукции компании. Например, Gomes da Costa пригласила известного кулинарного блогера Рафаэля Каматта, чтобы показать, как можно использовать рыбные консервы компании для приготовления рагу.

С помощью этого маркетингового инструмента можно не только расширить потенциальную аудиторию продукции, но и продемонстрировать различные способы приготовления рыбных консервов.

Акцент на безопасности продукции и пользе для здоровья

Компании стремятся продемонстрировать безопасность и технологичность производственных процессов, а также полезные свойства продукции, например высокое содержание Омега-3 и других питательных веществ. Особую актуальность такое позиционирование приобретает в условиях роста популярности здорового образа жизни в стране и, как следствие, увеличения объемов потребления консервированной рыбной продукции, которую потребители рассматривают как источник здорового белка.

В своих видеороликах компании также демонстрируют приверженность принципам социальной ответственности, заботе о сотрудниках и поддержанию экологичности производственных процессов.

Такое позиционирование позволяет привлекать больше потенциальных покупателей, заинтересованных приобретать полезную для здоровья продукцию.

Продвижение в период религиозных праздников

В связи с тем, что основной религией в Бразилии является христианство, большинство населения празднуют традиционные христианские праздники и соблюдают правила питания в пост. Согласно [опросу](#) Outdoor Social Intelligence, 74% бразильцев едят рыбу в Страстную пятницу. Поэтому Великий пост и особенно Пасха — один из самых высоких сезонов в сфере бразильской розничной торговли. Этим активно пользуются производители рыбной продукции, в том числе консервов, организуя маркетинговые акции, что повышает узнаваемость их товаров среди потребителей.

Проведение маркетинговых акций

Чтобы успешно разместиться на полках торговых сетей и наработать хорошую репутацию во взаимодействии с партнером и на местном рынке в целом, важно показать потенциал и силу бренда. Разработка уникального для рынка Бразилии продуктового предложения и проведение маркетинговых мероприятий в торговых сетях или электронных каналах продвижения поможет в достижении этой цели.

Таким образом, одним из ключевых элементов успешного запуска новой продукции на рынке Бразилии является проведение различных маркетинговых мероприятий, позволяющих потребителям получить больше информации о новом бренде и принять решение о покупке.



6.2. Отраслевые выставки и ярмарки

Seafood Show Latin America



Крупнейшая выставка рыбы и морепродуктов в Латинской Америке

📍 Место проведения: Сан-Паулу, Distrito Anhembi

📅 Даты проведения: 21-23.10.2025

🌐 Количество стран-участниц: 24

🌐 Основные страны-участницы: Аргентина, Бразилия

👤 Количество экспонентов: 100

👤 Количество посетителей: 3 300

🐟 Тематика: рыба и морепродукты

📋 Участники: производители, поставщики упаковки, переработчики, трейдеры, оптовые и розничные компании, предприятия сектора HoReCa, производители оборудования, государственные органы, общественные организации



Источник: <https://seafoodshow.com.br/photos/>

Expodireto Cotrijal



Международная выставка животноводства, сельского хозяйства и продукции АПК

📍 **Место проведения:** Нан-Ми-Токи, Expodireto Cotrijal Special Outdoor Venue

📅 **Даты проведения:** 10–14.03.2025

🌐 **Количество стран-участниц:** 71

🌐 **Основные страны-участницы:** Бразилия, Аргентина, Уругвай, Парагвай, США, Китай, Индия

👤 **Количество экспонентов:** 577

👤 **Количество посетителей:** 377 000

📁 **Тематика:** многоотраслевая

📁 **Участники:** фермерские хозяйства, производители, переработчики, трейдеры, производители оборудования, производители ветеринарных препаратов, государственные органы, общественные организации



Источник: открытые данные социальных сетей

Anuga Select Brazil

Международная выставка продуктов
питания и напитков



📍 **Место проведения:** Сан-Паулу, Distrito Anhembi

📅 **Даты проведения:** 08–10.04.2025

🌐 **Количество стран-участниц:** более 16

🌐 **Основные страны-участницы:** Бразилия, Аргентина, Чили, Мексика, Перу, Венесуэла, Китай, Турция

👤 **Количество экспонентов:** более 500

👤 **Количество посетителей:** более 15 000

📁 **Тематика:** многоотраслевая

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



Источник: <https://anuga-brazil.com.br/en/the-fair/#4>

FISPAL Food Service

*Выставка продуктов питания
и индустрии гостеприимства*



📍 Место проведения: Сан-Паулу, Distrito Anhembi

📅 Даты проведения: 27–30.05.2025

🌐 Количество стран-участниц: 26

🌐 Основные страны-участницы: Бразилия, Парагвай, Уругвай, Чили, Колумбия, Мексика, США, Италия

👤 Количество экспонентов: 1 800

👤 Количество посетителей: 56 838

📐 Площадь экспозиции: 40 000 м²

🏷️ Тематика: сектор HoReCa

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



Источник: <https://www.fispalfoodservice.com.br/pt/quero-visitar/galeria.html>

Fi South America



Международная выставка пищевых ингредиентов, продуктов питания и напитков

📍 **Место проведения:** Сан-Паулу, São Paulo Expo

📅 **Даты проведения:** 26–28.08.2025

🌐 **Количество стран-участниц:** более 50

🌐 **Основные страны-участницы:** Бразилия, Аргентина, Чили, Китай, Индия, Индонезия

👤 **Количество экспонентов:** более 260

👤 **Количество посетителей:** более 11 400

📁 **Тематика:** многоотраслевая

📁 **Участники:** производители пищевых ингредиентов и продуктов питания, производители нутрицевтики, трейдеры, оптовые и розничные компании, поставщики упаковки, научно-исследовательские организации, государственные органы, общественные организации



Источник: <https://www.figlobal.com/south-america/en/useful-info/sustainable-event.html>

Особые экономические зоны





Особые экономические зоны Бразилии

Рис. 25. Расположение особых экономических зон Бразилии



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

Бразилия — страна с гибридной системой особых экономических зон (ОЭЗ), сочетающей промышленные и коммерческие компоненты. Здесь функционируют два вида ОЭЗ: экспортно-производственные зоны (ЭПЗ) и зоны свободной торговли (ЗСТ).

Разновидности и льготы ОЭЗ в Бразилии

Экспортно-производственные зоны

В 1988 г. бразильское правительство запустило первый в стране проект по созданию ЭПЗ. Это было сделано в целях содействия занятости, привлечения прямых иностранных инвестиций, поощрения технологических инноваций и устранения региональных различий.

ЭПЗ предназначены для компаний, которые производят товары для экспорта. Текущая [программа ЭПЗ](#) предусматривает три вида преференций: административные, валютные и налоговые.

По [данным](#) Ассоциации экспортно-производственных зон Бразилии, в стране действуют 14 ЭПЗ в 13 штатах:

- Северный регион: Сенадор-Гиомард (штат Акри), Боа-Виста (штат Рорайма), Арагуаина (штат Токантинс);
- Северо-восточный регион: Ильеус (штат Баия), Песем (штат Сеара), Суапи (штат Пернамбуку), Парнаиба (штат Пиауи), Макайба (штат Риу-Гранди-ду-Норти);
- Центрально-западный регион: Касерес (штат Мату-Гросу), Батагуасу (штат Мату-Гросу-ду-Сул);
- Юго-восточный регион: Порто-де-Асу (штат Рио-де-Жанейро), Теофилу Отони (штат Минас-Жерайс), Убераба (штат Минас-Жерайс);
- Южный регион: Имбитуба (штат Санта-Катарина).

В ЭПЗ применяются различные меры стимулирования инвестиций как на федеральном уровне, так и на уровне штатов.

Федеральные налоговые льготы

Правительство Бразилии предоставляет льготы по нескольким направлениям.

Для закупки товаров и услуг на внутреннем рынке:

- налог на промышленные товары (Imposto sobre Produtos Industrializados, IPI);
- социальные взносы (COFINS/PIS/PASEP).

Для приобретения товаров и услуг на внешнем рынке:

- налог на импорт (Imposto de Importação);
- налог (дополнительный сбор к фрахту) на товары, импортируемые по морю (Adicional ao Frete para Renovação da Marinha Mercante, AFRMM).

Региональные преференции

На региональном уровне предоставляются следующие льготы:

- налоговые льготы в северном и северо-восточном регионах;
- освобождение от уплаты ввозной пошлины на капиталоемкие товары, используемые в производстве;
- возможность налогового замещения (ICMS);
- отдельные стимулы для ИТ и НИОКР;
- освобождение от необходимости получения лицензий и разрешений на отдельные операции по импорту и экспорту.

Условия предоставления льгот

- Освобождение от импортного лицензирования распространяется только на сырье, капиталоемкие товары, промежуточную продукцию и упаковочные материалы.
- Освобождение от лицензирования отдельных импортных/экспортных операций не применяется в отношении санитарных мер, мер по обеспечению национальной безопасности и охраны окружающей среды.
- За предоставленную поддержку резиденты ЭПЗ должны обеспечить объем экспорта на уровне не менее 80% от объема общих продаж. Продукция, реализуемая на внутреннем рынке, попадает под режим налогообложения ЭПЗ.
- [Закон от 20.07.2007 № 11508](#) разрешает компаниям-резидентам открывать филиал за пределами ЭПЗ только в том случае, если создается вспомогательное подразделение с функциями управления/администрирования или технической поддержки. Запрещены подразделения с операционной деятельностью, включая производство или продажу товаров (услуг).
- Резиденты ЭПЗ ведут хозяйственную деятельность в рамках правового режима национальной компании.
- Для создания компании в ЭПЗ требуется разрешение Национального совета по экспортно-производственным зонам ([CZPE](#)) и Таможенного управления Бразилии.
- При совершении экспортно-импортных операций компании работают через систему [SISCOMEX](#).

Зоны свободной торговли

В Бразилии существует шесть зон свободной торговли. Одна из первых и самая крупная — ЗСТ «Манаус» в столице штата Амазонас. Остальные [пять зон](#) расположены на севере страны и находятся в ведении Управления ЗСТ «Манаус» (SUFRAMA).

Зоны свободной торговли Бразилии предоставляют различные услуги, в том числе хранение экспортируемой продукции и сопровождение в соответствии с правилами Федеральной налоговой службы.

Резиденты ЗСТ могут претендовать на следующие льготы:

- снижение корпоративного подоходного налога до 75%;
- освобождение от уплаты налога на ввоз продукции, предназначенной для использования внутри ЗСТ;
- снижение ввозных пошлин на импортные товары для производства промышленных товаров в ЗСТ с последующей продажей на внутреннем рынке;
- освобождение от уплаты лицензионных сборов сроком на 10 лет;
- освобождение предприятий от уплаты налога на экспорт.

ЗСТ «Манаус» (штат Амазонас)

Самая известная ЗСТ Бразилии, общая площадь которой составляет 10 тыс. км². Создана в 1967 г. с целью преобразования региона в промышленный, коммерческий и сельскохозяйственный центр страны. ЗСТ «Манаус» предлагает ряд налоговых и других стимулов для привлечения инвестиций.

Федеральное правительство и правительства штатов реализуют совместные меры поддержки для резидентов ЗСТ.

Федеральные налоговые стимулы:

- сокращение на 88% ставок импортных таможенных пошлин на сырье, полуфабрикаты и упаковочные материалы, используемые в производстве промышленных товаров на территории ЗСТ для последующей продажи в других регионах страны;
- освобождение от акцизных сборов;
- сокращение на 75% ставки налога на прибыль;
- освобождение от налогообложения товаров внутреннего производства, поступающих в зону или другие области Западной Амазонии, а также товаров, производимых во всех отраслях Западной Амазонии с использованием регионального сельскохозяйственного сырья;

- освобождение от налогообложения в отношении импортных товаров, предназначенных для продажи внутри ЗСТ «Манаус», и применение ставки 3,65% (вместо 9,25%) при продаже готовой продукции в других регионах страны.

Региональные налоговые стимулы:

- сниженная ставка налога на товары, предназначенные для внутренних продаж: 45% на товары конечного потребления; 55–100% на капиталоемкие товары, продовольствие, одежду и машины; до 100% на основные виды продовольствия, медикаменты и прочие товары, в производстве которых использовалось региональное сырье, а также на рыбную продукцию и товары, произведенные в штате Амазонас;
- отсутствие количественных ограничений в отношении импортных товаров, поступающих из ЗСТ «Манаус» в другие регионы страны (взимаются таможенные пошлины и налоги).

Для получения преференций компании должны профинансировать проекты высшего образования, туризма, НИОКР, а также малых и микрокомпаний.

На территории ЗСТ «Манаус» инвесторам предоставляют земельные участки по сниженной цене, с развитой инфраструктурой, дорогами, системой водоснабжения, телекоммуникационной сетью, канализацией, ливневыми стоками. Льготы предлагаются при условии соответствия производимых товаров требованиям бразильского базового технологического процесса (Processo Produtivo Básico), который определяет национальный компонент для каждого вида продукции.

ЗСТ «Табатинга» (штат Амазонас)

Расположение на границе с Колумбией и Перу способствует развитию приграничных регионов и улучшению двусторонних отношений с соседними странами. ЗСТ предлагает снижение корпоративного подоходного налога до 75% компаниям с крупными инвестициями в целевые отрасли.

ЗСТ «Макапа и Сантана» (штат Амапа)

Расположена недалеко от границы с Французской Гвианой. Резиденты освобождаются от уплаты ввозной пошлины в зависимости от характеристик, происхождения и стоимости товаров. Здесь компании, как правило, осуществляют только коммерческую деятельность.

ЗСТ «Боа-Виста и Бонфим» (штат Рорайма)

Создана для улучшения двусторонних отношений с Венесуэлой и Гайаной. Резиденты освобождаются от уплаты пошлин на ввозимую продукцию для внутреннего пользования, а также от таможенного и административного контроля в отношении импорта и экспорта товаров. Более того, правительство приостановило уплату косвенного налога (II) и налога на промышленные товары (IPI) для производителей из ЗСТ.

Другие две ЗСТ: «**Гуахара-Мирим**» (штат Рондония) и «**Бразилиа**» (расположена на Эпитасиоландию и Крузейро-ду-Сул в штате Акри).

Перспективы размещения российских компаний на территории особых экономических зон Бразилии

Российские компании, планирующие стать резидентами бразильских ОЭЗ, могут столкнуться с рядом сложностей. Большинство экспортно-производственных зон расположено в глубине Бразилии, в малозаселенных районах и на удалении от побережья. В таких зонах регистрация малоперспективна для зарубежных поставщиков продукции в страну. Прибрежная ЗСТ «Макапа и Сантана» не имеет крупного морского порта, что значительно усложняет логистику.



Особенности ведения бизнеса





Табл. 18. Ключевые аспекты деловой культуры Бразилии

	Язык делового общения	Бразильский диалект португальского
	Электронная коммуникация	e-mail, телефонные звонки
	Стиль делового общения	Непрямой, экспрессивный
	Формы обращения	Сеньор, сеньора, сеньорита
	Обмен визитными карточками	Строгих правил нет
	Деловой дресс-код	Консервативный и элегантный
	Отношение ко времени	Гибкое
	Темы для светской беседы	Футбол, бразильская культура, кино, природа
	Темы-табу	Сравнения Бразилии с Аргентиной
	Подарки	Не приняты в деловой среде
	Рабочая неделя	С понедельника по пятницу

Культура Бразилии сформировалась под влиянием ряда других: португальской — во времена колонизации, индейской — благодаря коренным жителям материка, а также азиатской, африканской и североамериканской. Бразильцы очень открыты, отзывчивы, дружелюбны, жизнелюбивы и эмоциональны. Они с удовольствием придут на помощь в любой ситуации, но в ответ ждут такого же отношения к себе.

Религия играет достаточно важную роль в повседневной жизни бразильцев. Они с почтением относятся к католическим праздникам и знаменательным религиозным событиям. Афро-бразильские религии не стоит называть термином «макумба» (он имеет негативную коннотацию).

Прийти в гости по приглашению в бразильскую семью точно в назначенное время считается бестактным, желательно немного опоздать. Символом гостеприимства является черный кофе (cafezinho), от которого иностранцу не рекомендуется отказываться без веской причины. Брать слишком много еды и оставлять ее на тарелке невежливо. Не рекомендуется уходить, пока не подадут кофе с десертом.

Во время разговора важно поддерживать зрительный контакт, иначе бразильцы решат, что беседа вам неинтересна. Любопытное, пристальное разглядывание собеседника здесь тоже в пределах нормы — так бразильцы показывают, что хотят узнать гостя получше. Обычно дистанция при общении небольшая — менее шестидесяти сантиметров. Бразильцы предпочитают непрямой стиль общения, но при этом в бизнесе довольно прагматичны.

Планирование и проведение встречи

Первые контакты с представителями бразильского бизнеса можно инициировать по электронной почте, а затем связаться по телефону. Очные встречи назначаются за несколько недель и подтверждаются в письменной форме за несколько дней до установленной даты. Если партнеров представит общий знакомый, вероятность успешного результата встречи значительно повысится.

Несмотря на довольно гибкое отношение бразильцев ко времени, партнерам рекомендуется быть пунктуальными и не проявлять признаков недовольства или нетерпения из-за задержек. Не стоит также устанавливать фиксированное время окончания встречи. Часы работы в большинстве бразильских городов — с 08:30 до 17:00 (с перерывом на один-два часа для обеда в середине дня). Оптимальное время для планирования встреч — с 10:00 до 12:00 или с 15:00 до 17:00.

Встречу лучше начинать со светской беседы. Если планируется презентация, рекомендуется отвести на нее не более 20–30 минут. В процессе презентации нужно быть готовым к вопросам, поскольку деловые встречи в Бразилии обычно проходят шумно и энергично. У бразильцев довольно экспрессивная манера общения, а собрания могут показаться иностранцу беспорядочными и неструктурированными. Важно демонстрировать уверенность в себе, красноречие и готовность подробно отвечать на вопросы. Переговоры нередко переводят за едой.

Не стоит воспринимать как неуважение, если собеседник часто отвлекается на телефонные звонки. При необходимости следует сделать паузу, чтобы контрагенты могли обсудить деловые вопросы. В бразильской культуре подобные перерывы считаются признаком интереса.

Этикет приветствия

Приветствия в Бразилии могут варьироваться от региона к региону. Самая распространенная форма — рукопожатие. Мужчины, которые близко знакомы, могут дополнить рукопожатие похлопыванием по спине, а друзья обычно обнимаются. Женщина может при желании первой протянуть руку мужчине либо поприветствовать знакомого легким поцелуем в обе щеки.

Бразильцы обычно стремятся приветствовать каждого человека персонально, устанавливая прямой зрительный контакт. Предполагается, что вновь прибывший первым поздоровается с собравшимися. Также ожидается, что покидающий встречу попрощается со всеми. Стандартное бразильское приветствие — Bom dia! («бом джиа»), прощание — Adeus («адэуш»).

При знакомстве следует использовать общепринятое уважительное обращение «сеньор», «сеньора», «сеньорита» (для молодых незамужних женщин) или ученое звание при его наличии (например, доктор).

Стиль одежды

Дресс-код зависит от компании, но бразильцы бывают довольно щепетильны в вопросах моды. Для мужчин рекомендуется деловой костюм серого или синего оттенков и галстук в тон, для женщин — элегантный костюм (юбочный или брючный) или платье с неглубоким вырезом. В жаркую погоду лучше выбирать одежду из легких, натуральных тканей (льна или хлопка). Следует избегать сочетания зеленого с желтым, так как это цвета национального флага. Для бразильцев также важно, чтобы деловой человек выглядел ухоженно.

Подарки

Преподносить подарок во время официальной деловой встречи считается дурным тоном. В светской обстановке это более приемлемо. Не стоит дарить дорогие или роскошные подарки, что может быть расценено как взятка. Уместно в качестве подарка пригласить партнеров на обед или ужин. Ужин всегда оплачивает приглашающая сторона, но принято, чтобы приглашенная сторона формально предложила оплатить счет.

В качестве символического жеста признательности за оказанную услугу можно подарить плитку шоколада. Получив приглашение в бразильский дом, желательно преподнести хозяйке цветы (особенно ценятся орхидеи) или небольшой подарок. Высоко будет оценен подарок для детей хозяев дома. Предпочтительна яркая упаковка подарков. Не рекомендуется использовать фиолетовый или черный цвета, поскольку они символизируют траур.

Не стоит дарить острые предметы, например ножи или ножницы: это может быть истолковано как намерение разорвать связи. Следует избегать практичных подарков, таких как кошельки, духи, брелоки для ключей, поскольку эти предметы считаются слишком личными.

Если мужчина преподносит подарок замужней женщине, рекомендуется упомянуть, что подарок от его супруги, чтобы это не было расценено как флирт.

Визитные карточки

Обмен визитными карточками происходит при первой встрече. Специальных правил для этого не существует. Признаком хорошего тона будет перевод текста на португальский язык на обратной стороне карточки.

Деловое общение

Бразильская деловая культура отличается непринужденностью (особенно на юге страны), но имеет ряд нюансов. Например, между личными и рабочими отношениями нет четких границ. Основу национальной предпринимательской этики составляет идея о том, что отношения строятся с человеком, а не с компанией — это и является ключом к успеху в бразильском бизнесе. Так что участникам переговоров лучше не торопиться и не нарушать естественный ход событий.

Бразильский бизнес устроен иерархически. Окончательные решения обычно принимаются лицом, занимающим самое высокое положение, поэтому на заключение сделки уйдет определенное количество времени.

Деловое общение происходит на португальском языке (бразильский диалект). Переговоры рекомендуется вести в сопровождении переводчика. От иностранных коллег бразильские партнеры ожидают открытости и дружелюбия, ценят терпение и сдержанность. Вы произведете плохое впечатление, если будете демонстрировать разочарование и нетерпение, поскольку бразильцы гордятся своей способностью держать ситуацию под контролем, оставаясь при этом спокойными и непринужденными.

В деловой среде широко распространено понятие *jeitinho brasileiro*, что можно перевести как «способ обойти препятствие». Под этим подразумевается ситуация, когда бразилец не может добиться чего-то официальными путями и использует для решения проблемы личные связи. Того, кто находит в бюрократических лабиринтах *jeito* («путь обхода препятствия»), называют *despachante* («незаменимый посредник»). *Despachante* взимает фиксированную плату за свои услуги, помогая преодолевать бюрократические преграды.



Государственные праздники

Табл. 19. Государственные праздники Бразилии в 2025 г.

Праздник	Дата
Новый год	1 января
День основания Сан-Паулу ⁱ	25 января
Карнавал ⁱⁱ	3–4 марта
Пепельная среда (начало Великого поста у католиков) ⁱⁱⁱ	5 марта
Страстная пятница	18 апреля
День памяти Жоакина Жозе да Силвы Шавьера (Triadentis)	21 апреля
День труда	1 мая
Праздник Пресвятых Сердца и Крови Христа ⁱⁱ	19 июня
День государственного восстания в Сан-Паулу ⁱ	9 июля
День независимости	7 сентября
Годовщина войны Фаррапус ⁱⁱⁱ	20 сентября
День явления Богородицы	12 октября
День государственных служащих ^{iv}	24 октября
День всех усопших	2 ноября
День провозглашения Республики Бразилия	15 ноября
День черного самосознания ^{i, iv}	20 ноября
Рождество	25 декабря

Источник: [Office Holidays](#)

Примечание. *i.* Выходной день только на территории штата Сан-Паулу.

ii. Необязательный выходной день (на усмотрение предприятия).

iv. Выходной только для правительственных учреждений и банков.

iii. Выходной день только на территории штата Риу-Гранди-ду-Сул.

iv. Выходной день только на территории штата Рио-де-Жанейро.

Преимущества и риски осуществления поставок





Содержание _____

9.1.

Преимущества

9.2.

Риски

9.1. Преимущества

Прочные торговые связи России с Бразилией и наличие потенциала для развития торгово-экономического сотрудничества

Бразилия — ключевой и традиционный торговый партнер России в Латинской Америке, а АПК — важная сфера с точки зрения взаимной торговли. В последние годы развитие торгово-экономического сотрудничества получило новый импульс благодаря ряду факторов, в том числе изменению приоритетов в географии внешней торговли России. Так, по [данным](#) ITC Trade Map, Бразилия — крупнейший торговый партнер России в регионе Латинской Америки. В 2023 г. Россия занимала 5-е место среди поставщиков товаров в Бразилию и за пять лет ее доля в совокупном импорте выросла с 1,9% в 2018 г. до 4,2% в 2023 г. Доля Бразилии в российском экспорте тоже увеличилась в 2018–2021 гг. с 0,6 до 1,1%, в конце периода страна занимала 18-е место среди импортеров российских товаров.

Развитию торгово-экономического сотрудничества способствует совместное участие в БРИКС, а также перспективы создания ЗСТ между ЕАЭС и Бразилией, БРИКС или МЕРКОСУР.

Рост населения и развитие экономики

Бразилия обладает достаточно высоким демографическим, экономическим и потребительским потенциалом. Страна занимает 7-е место в мире по [численности населения](#), а также является крупнейшим потребительским рынком в Латинской Америке и 7-й страной в мире по уровню [потребительских расходов домашних хозяйств](#). Высокий уровень урбанизации (около 88%) способствует росту спроса на консервированные продукты, так как городские жители предпочитают готовые блюда или продукты быстрого приготовления. Согласно прогнозам, в среднесрочной перспективе ожидается увеличение населения (на 4,4 млн чел. к 2030 г. по сравнению с 2023 г.), рост экономики ([прирост ВВП](#) около 2,5% в год до 2029 г.) и потребительских расходов как в целом, так и на рыбу с морепродуктами. Последние могут вырасти на 13,7% (с 13,9 долл. США в 2023 г. до 15,8 долл. США в 2029 г.).

Рост популярности переработанной продукции из рыбы

По данным исследований и экспертным оценкам, отмечаются постепенные изменения потребительских предпочтений в сторону роста популярности продуктов из рыбы и переработанной пищевой продукции. Причинами этого служат, во-первых, изменения в образе жизни бразильцев: люди, особенно в городах, стараются тратить меньше времени на приготовление пищи дома, а также предпочитают готовые блюда или блюда быстрого приготовления. Популярными становятся блюда и снеки с добавлением рыбных консервов, распространяются соответствующие рецепты. Во-вторых, среди бразильцев растет

популярность здорового питания наряду с осведомленностью о негативных последствиях и рисках употребления красного мяса, что также способствует переключению на альтернативные источники животного белка, в том числе рыбную продукцию.

Бразилия лидирует по потреблению рыбных консервов среди стран Латинской Америки — 0,72 кг на человека в год. Согласно прогнозам, рост подушевого потребления этого продукта в 2024–2028 гг. составит около 0,8% и достигнет в конце периода 0,75 кг в год. Также прогнозируется увеличение объемов розничных продаж рыбных консервов в полтора раза — с 1,6 млрд долл. США в 2023 г. до 2,4 млрд долл. США в 2028 г.

Наличие согласованного между Россельхознадзором и МАРА ветеринарного сертификата

В 2017 г. Россельхознадзор успешно завершил согласование с МАРА [ветеринарного сертификата на рыбу и рыбную продукцию](#), что фактически открыло рынок Бразилии для поставок российской рыбной продукции, в том числе рыбных консервов (подробнее см. раздел [3.3](#)). Кроме того, Россельхознадзор получил полномочия проводить инспекции и аттестацию российских предприятий, планирующих поставки рыбной продукции в Бразилию. Тем самым упрощается процесс получения доступа на бразильский рынок. С точки зрения правовой поддержки российских экспортеров важным преимуществом является то, что ведомство постоянно ведет работу по расширению [Списка аттестованных и допущенных к поставкам предприятий](#).

9.2. Риски

Высокая самообеспеченность рыбными консервами и рост внутреннего производства

Отрасль производства рыбных консервов находится в стадии активного развития. Объемы производства в 2018–2023 гг. росли в среднем на 4,5% в год, что существенно превышало темп прироста потребления в тот же период (2,8%). В итоге доля импорта в общем объеме потребления снизилась с 11,7 до 7,5%, а доля внутреннего производства (без учета экспорта) выросла с 88,3 до 92,5%. В дополнение к этому ввоз рыбных консервов в страну стабильно снижался: с 18,2 тыс. тонн в 2018 г. до 11,0 тыс. тонн в 2023 г. В стоимостном выражении в 2021–2023 гг. наблюдался небольшой рост, но он не компенсировал сокращения 2018–2020 гг. (подробнее см. раздел [2.1](#)).

Интенсификация мер государственной поддержки местных производителей

В 2022–2023 гг. правительство Бразилии начало активно поддерживать развитие отрасли аквакультуры. В частности, приняты Национальный план развития аквакультуры (PNDA 2022/2023) и Национальная программа устойчивого развития аквакультуры (ProAqui), восстановлено Министерство рыболовства и аквакультуры. Эти меры направлены на увеличение объемов внутреннего производства, включая переработку рыбы (подробнее см. раздел [1.4](#)).

Олигополизация рынка и достаточно высокий уровень конкуренции

Более половины розничного рынка рыбных консервов Бразилии занимают две национальные компании — Nautterra и Camil Alimentos. Аналогично, около 55% розничных продаж рыбных консервов приходится на два местных бренда — Gomes da Costa и Coqueiro. Это говорит о достаточно высоком уровне олигополизации рынка со стороны бразильских производителей. Доли остальных брендов, в первую очередь иностранных, не превышают 2%. Это свидетельствует о высоком уровне конкуренции среди компаний условного «второго эшелона», что может затруднять вход на рынок новых игроков и требовать существенных вложений в продвижение продукции.



Острая конкуренция со стороны зарубежных поставщиков при снижающихся объемах импорта

Крупнейшими поставщиками рыбных консервов в Бразилию являются страны, занимающие первые в мире среди экспортеров данной продукции. Это Эквадор, Таиланд и Китай. Китай — крупнейший производитель и экспортер рыбных консервов, Таиланд занимает второе место, а Эквадор — третье. В топ-5 поставщиков в Бразилию также входят Португалия (15-е место в мировом экспорте) и Сальвадор. На них в совокупности приходится 90% стоимостного объема импорта рыбных консервов в страну, что говорит о высокой концентрации и конкуренции. Дополнительными факторами, негативно влияющими на перспективы входа на рынок, могут быть снижающиеся объемы импорта, что обостряет конкуренцию среди ведущих поставщиков, а также отсутствие поставок рыбных консервов из России ранее.

Небольшая доля рыбы в рационе жителей Бразилии

Рыба не является ключевым продуктом в рационе бразильцев. По данным ФАО, рыба занимает достаточно небольшую долю в общем объеме потребляемого животного белка — около 3%. Жители Бразилии отдают предпочтение рыбе как источнику белка только в 14% случаев; решив купить рыбную продукцию, выбирают консервированную форму только в 18% случаев. Все традиционные рыбные блюда предполагают использование свежей или замороженной рыбы, консервированная рыба используется в некоторых блюдах быстрого приготовления и снеках (см. подробнее раздел [2.2](#)). К тому же, несмотря на рост расходов на рыбу и морепродукты, их доля в общих расходах на продукты питания и напитки остается достаточно низкой — около 1,3% (подробнее см. раздел [1.4](#)).

Сравнительно высокий уровень таможенных пошлин

С большинством ключевых поставщиков рыбных консервов в Бразилию Россия имеет равные тарифные условия: ставка в рамках РНБ будет 16% или 32% в зависимости от товарной субпозиции ТН ВЭД. Такой уровень может считаться высоким (средний уровень импортного тарифа Бразилии в рамках РНБ для категории «рыба и продукция из рыбы» в 2023 г. [составлял](#) 8,3%). В рамках торгового соглашения между Бразилией и Эквадором импорт рыбных консервов осуществляется по льготным ставкам — пошлина составляет 0%, что является существенным преимуществом этого крупнейшего поставщика. Кроме того, в 2024 г. действуют экспортные пошлины на вывоз рыбных консервов, что также несколько снижает ценовые конкурентные преимущества для российской продукции (подробнее см. раздел [4.2](#)).

Карта действий экспортера





Российские производители рыбных консервов могут рассматривать Бразилию в качестве одного из потенциальных направлений для развития экспорта. Это самая большая страна Латинской Америки с растущим населением, крупнейший потребительский рынок и один из лидеров по потреблению рыбных консервов в данном регионе. У бразильцев наибольшим спросом пользуются консервированные сардины, а основу импорта составляют консервы из тунца и атлантической пеламиды (бонито). Для успешного осуществления поставок в эту страну важно тщательно изучить все особенности рынка проработать все аспекты сделки: омологацию продукта, логистику, маркетинг и др.

Этап I Подготовка к экспорту

- 1) Оценка рынка рыбных консервов в Бразилии (подготовка стратегии выхода на рынок).
 - а) Оцените перспективность рынка (объем, структуру, динамику) и выберите целевой сегмент. В Бразилии рынок рыбных консервов имеет ряд важных для экспортеров особенностей:
 - преимущества: рост потребления рыбных консервов в сочетании со среднесрочными прогнозами увеличения продаж и расходов на данный вид продукции; изменение потребительских привычек в сторону предпочтения удобных в приготовлении продуктов или готовых блюд; развитие торгово-экономического сотрудничества между Россией с Бразилией; развитие электронной торговли;
 - недостатки: невысокая популярность продуктов из рыбы как источника животного белка по сравнению с мясом КРС и курятиной; острая конкуренция со стороны крупных зарубежных поставщиков (Эквадора, Португалии, Таиланда, Китая) и местных производителей при снижающихся объемах импорта; высокая самообеспеченность и государственная поддержка отрасли (подробнее см. разделы [1.1](#), [1.4](#), [2](#), [9](#)).
- б) Оцените возможный уровень доходности поставок и уровень цен в сравнении с ключевыми конкурентами: подготовьте калькуляции цен и издержек с учетом имеющейся информации об основных категориях будущих расходов — транспорт (перевозка), хранение, импортные и экспортные пошлины, налоги (подробнее см. разделы [2.1](#), [2.3](#), [4.2](#), [5.1](#)). Дополнительно рекомендуется учитывать следующие аспекты:
 - стоимость инвестиций в подготовку предприятия к прохождению аудитов для подтверждения соответствия производственных процессов и продукции ветеринарным требованиям;

- расходы на сертификацию, получение подтверждающих и разрешительных документов, прохождение контрольных и таможенных процедур; страхование; комиссии посредников; стоимость валютно-финансовых операций;
- издержки по преодолению основных барьеров ввоза в страну, таких как высокий уровень импортных пошлин (особенно в сравнении со странами МЕРКОСУР), ветеринарные требования, валютные ограничения и др. (подробнее см. разделы [4.2](#), [5.2](#));
- возможности снижения издержек за счет получения государственной поддержки в России, а также работы через ОЭЗ (подробнее см. разделы [7](#), [12](#)).

2) Оценка готовности компании к экспорту.

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

- а)** Оцените способность компании осуществлять экспортную деятельность по следующим критериям:
- необходимые профессиональные компетенции и опыт работы, в том числе в Бразилии;
 - потребности в дополнительных финансовых ресурсах;
 - потребности в дополнительных кадровых ресурсах (продажи на экспорт, таможенные процедуры, международный маркетинг и др.).
- б)** Оцените возможности делегирования части компетенций профессиональным посредникам (агентам) или профильным компаниям (в том числе таможенным брокерам, перевозчикам).
- в)** Осуществите поиск страховщиков и банков для обеспечения страхования рисков и взаимных расчетов.
-
- г)** Осуществите поиск в Бразилии торгового агента — посредника, который на основе опыта работы на местном рынке и знаний национального законодательства будет помогать при подготовке предприятия и продукта к выходу на рынок, а также обеспечивать ввоз продукции (подробнее см. раздел [5.3](#))¹¹.
-

¹¹ Данный шаг не является обязательным и приведен в качестве рекомендации.

- д)** Оцените возможности резервирования отдельных производственных мощностей для выпуска рыбных консервов на экспорт в соответствии с требованиями Бразилии (подробнее см. разделы [3.1](#), [3.2](#), [4.2](#)).
 - е)** Изучите правила аттестации предприятия: рыбные консервы являются подконтрольной продукцией, поэтому необходимо пройти инспекцию Россельхознадзора на соответствие ветеринарным требованиям Бразилии, включая регистрацию в ИС «Цербер», «Меркурий», «Аргус» (подробнее см. разделы [3.2](#), [3.3](#), [3.5](#)).
 - ж)** Изучите требования по регистрации компаний-производителей (поставщиков): регистрация предприятия происходит по итогам аттестации в Россельхознадзоре, но есть требования к импортерам и дистрибьюторам о предоставлении информации о поставщике (подробнее см. разделы [3.1](#), [3.2](#), [3.5](#)). На практике в большинстве случаев регистрацию поставщика осуществляет импортер.
- 3)** Оценка готовности продукта к экспорту.
- а)** Изучите требования к рыбным консервам в Бразилии (подробнее см. раздел [3.3](#)).
 - б)** Изучите требования к маркировке и упаковке продукции; согласуйте образцы упаковки и маркировки с агентом/импортером (подробнее см. раздел [3.4](#)).
 - в)** Убедитесь, что наименование бренда, изображения на упаковке допустимы согласно местным законам, а также привлекательны для потребителя (подробнее см. разделы [3](#), [6](#)).
 - г)** Проверьте необходимость прохождения процедур регистрации, лицензирования ввозимого продукта: требуется регистрация в МАРА (подробнее см. разделы [3.3](#), [3.4](#)).
 - д)** Проверьте требования по сертификации: необходимо оформить ветеринарный сертификат, а также сертификаты происхождения, соответствия и др. (подробнее см. разделы [3.3](#), [3.5](#), [4.1](#)).
 - е)** Изучите требования к процедурам лабораторного контроля продукции в Бразилии (подробнее см. раздел [3.3](#)).
 - ж)** Проработайте вопрос защиты интеллектуальной собственности, включая проверку уникальности бренда и отсутствия конфликта прав. В Бразилии возможна международная регистрация товарного знака через ВОИС, на национальном уровне регистрация происходит в INPI (подробнее см. раздел [5.4](#)).
 - з)** Подготовьте уникальное торговое предложение и модель конкуренции.

Этап II Подготовка сделки

- 1) Организуйте поиск потенциальных покупателей в Бразилии. Основные каналы сбыта рыбных консервов — сетевые розничные и онлайн-магазины (подробнее см. разделы [2.1](#), [2.3](#)). На этом шаге целесообразно уделить особое внимание проверке контрагента (его деловой репутации, платежеспособности).
- 2) В качестве одного из способов продвижения продукции можно рассмотреть участие в выставочных мероприятиях в Бразилии или выставках регионального уровня в соседних странах (подробнее см. раздел [6.2](#)) с ввозом пробных партий (образцов) продукции (подробнее см. раздел [4](#)). Также рекомендуется организовать рабочую поездку с целью ознакомления со спецификой розничных продаж, ценообразования и формирования ассортимента.
- 3) Организуйте переговоры с потенциальным покупателем, учитывая особенности деловой культуры и национальных традиций Бразилии (подробнее см. раздел [8](#)); достигните предварительной договоренности о поставке.
- 4) Заключите соглашение с банком для организации платежей по будущим сделкам с учетом требований валютного законодательства России и Бразилии; применяются разнообразные формы расчетов, чаще — аккредитив, авансовый счет или инкассо; есть ограничения на операции с иностранной валютой и открытия счетов нерезидентами (подробнее см. раздел [5.2](#)).
- 5) Заключите договор с таможенным брокером для организации экспорта товара и осуществления связанных с этим таможенных операций или будьте готовы организовать вывоз продукции самостоятельно (если условия договора предусматривают данные обязательства со стороны продавца)¹².
- 6) Заключите договоры перевозки и страхования¹² (груза, риска неплатежа), оказания сюрвейерских услуг, если условия договора предусматривают данные обязательства со стороны продавца¹³. Морская перевозка в контейнерах — оптимальный вариант доставки рыбных консервов в Бразилию из России; альтернативный вариант — авиаперевозка (подробнее см. раздел [5.1](#)).
- 7) Подготовьте и заключите контракт с покупателем (учитывая особенности распределения обязательств, рисков и ответственности по Инкотермс 2020) с указанием цены, объемов и сроков поставок, момента перехода права собственности и др.

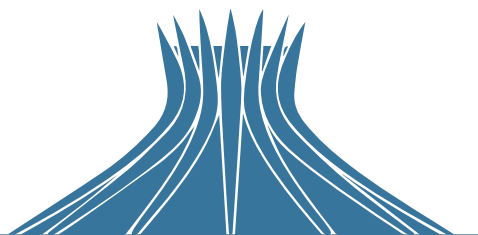
¹² В некоторых случаях можно заключить договор с транспортно-экспедиторской компанией (ТЭК) на оказание комплексных услуг: таможенного оформления, перевозки, страхования, сюрвейерских услуг.

¹³ Распределение обязательств часто основывается на базисах поставки Инкотермс 2020. С возможными вариантами распределения обязательств в рамках Инкотермс 2020 можно ознакомиться по ссылке: <https://iccwbo.org/business-solutions/incoterms-rules> (часть материалов предоставляется на платной основе).

- 8) Проверьте необходимость регистрации контракта в банке для целей валютного контроля; при необходимости откройте валютный счет для осуществления расчетов (подробнее см. раздел [5.2](#)).

Этап III Действия до вывоза товара с территории России

- 1) Зарегистрируйтесь в таможенном органе ФТС России (если ранее экспорт не осуществлялся).
- 2) Получите предварительную оплату от покупателя (если был согласован данный способ расчетов).
- 3) Подготовьте документы на партию товара, согласуйте их с покупателем:
 - документы по сделке (договор, упаковочные листы, спецификации, счета-фактуры и др.);
 - документы на продукцию (результаты лабораторных анализов, образцы маркировки, сертификаты и др.);
 - разрешение на экспорт, оформленное в ИС «Аргус» / «Одно окно» ([платформа «Мой экспорт»](#)) — для подконтрольной продукции.
- 4) Дайте поручение перевозчику в рамках договора, заключенного ранее.
- 5) Согласуйте с перевозчиком и таможенным брокером¹⁴ сроки отгрузки товара в соответствии с расписанием морских судов во избежание дополнительных затрат на хранение груза.
- 6) Самостоятельно, либо с помощью таможенного брокера¹⁴ осуществите таможенное оформление груза (можно как в месте отгрузки, так и на терминале в порту отправления). Передайте контракт, счета-фактуры, отгрузочные, транспортные, иные требуемые документы в таможенные органы или профессиональному посреднику для оформления процедуры вывоза (подробнее см. разделы [4.1](#), [5.1](#)).



¹⁴ В некоторых случаях можно заключить договор с транспортно-экспедиторской компанией (ТЭК) на оказание комплексных услуг: таможенного оформления, перевозки, страхования, сюрвейерских услуг.

- 7) Проверьте необходимость уплаты экспортных пошлин.
- 8) Передайте товар перевозчику¹⁵ (отгрузка товара), получите транспортные документы (накладные/CMR, экспедиторские расписки о передаче груза).
- 9) После погрузки товара на борт судна получите коносамент, подтверждающий факт отгрузки.
- 10) Соберите пакет документов (контракт, упаковочный лист, спецификация, инвойс, ветеринарный сертификат, сертификат происхождения и др.) и организуйте его отправку покупателю курьерской почтой. Дополнительно может потребоваться перевести документы на португальский язык, а также направить образцы упаковки, этикеток и самой продукции для процедур контроля (подробнее см. раздел [4](#)).

Этап IV Действия по доставке товара на территорию Бразилии¹⁶

- 1) В большинстве случаев ответственность за организацию ввоза товара в страну лежит на покупателе. Однако компания-экспортер может принять решение о самостоятельной организации поставки, например при использовании базиса DDP (декларантом при импорте может выступать только дочернее предприятие иностранной компании, зарегистрированное в Бразилии в реестре CNPJ). В этом случае:
 - a) зарегистрируйте дочернее предприятие в Бразилии (подробнее см. раздел [5.3](#)).
 - б) зарегистрируйте компанию в качестве импортера в системе SISCOMEX и таможенных органах Бразилии; получите документ RADAR и лицензию на импорт (подробнее см. раздел [4](#));

¹⁵ В некоторых случаях можно заключить договор с транспортно-экспедиторской компанией (ТЭК) на оказание комплексных услуг: таможенного оформления, перевозки, страхования, сюрвейерских услуг.

¹⁶ Этап IV в большинстве случаев является необязательным, но при определенной схеме поставок может приниматься к сведению.

- в)** обеспечьте прохождение импортного таможенного и государственного ветеринарного контроля ввозимой продукции (уполномоченные органы — ANVISA и MAPA) с предоставлением необходимых документов на португальском языке в электронном виде через SISCOMEX; может потребоваться предоставить образцы продукции для лабораторного контроля (подробнее см. раздел [4](#));
- г)** уплатите таможенные пошлины и сборы; организуйте перегрузку и хранение товара до его передачи покупателю (подробнее см. раздел [4](#)).

Этап V

Действия после получения товара покупателем

- 1)** Получите платеж от покупателя, если не была согласована предварительная оплата; аккредитив, авансовый счет или инкассо — предпочтительные способы финансовых расчетов при поставках в Бразилию (подробнее см. раздел [5.2](#)).
- 2)** Организуйте возмещение НДС через обращение в ФНС России (подробнее см. раздел [4.1](#)).
- 3)** При необходимости организуйте рекламационную работу, включая получение претензий по качеству товара от покупателя, возмещение убытков покупателю при наличии доказательств ответственности продавца, направление запросов на возмещение убытков страховой компании или перевозчику.
- 4)** Проработайте вопрос улучшения условий экспорта: в случае успешных поставок и интереса со стороны покупателя целесообразно пересмотреть условия контракта (например, установить гарантии размещения заказов на определенный объем).
- 5)** Организуйте кампании по продвижению продукции, включая участие в выставках и продажи по акции, например «2+1» (подробнее см. разделы [2.3](#), [6](#)). Продолжите более глубокое изучение особенностей рынка Бразилии (подробнее см. разделы [1.4](#), [2](#), [6](#), [9](#)).
- 6)** Оцените перспективы расширения присутствия на рынке: целесообразно рассмотреть регистрацию юридического лица или представительства в Бразилии, регистрация на территории ОЭЗ нецелесообразна (подробнее см. разделы [5.3](#), [7](#)).

Полезные контакты

Информационные ресурсы и услуги АО «РЭЦ»:

- цифровая платформа «Мой экспорт»: <https://myexport.exportcenter.ru>
- регистрация на портале: <https://lk.exportcenter.ru/ru/registration/step-1>
- доступ к базе знаний: <https://clck.ru/3AEMek>
- каталог услуг (кредитно-гарантийная поддержка, страхование, продвижение на внешние рынки, специальные программы по поддержке экспорта и др.): <https://clck.ru/3AEMfW>
- партнерские предложения: <https://clck.ru/3AEMgG>

Запрос на поддержку экспортера в Минпромторг России:
www.minpromtorg.gov.ru/ministry/trade_mission/request_support_export

Торговое представительство РФ в Бразилии:
<https://bra.minpromtorg.gov.ru>

Потенциальные площадки для поиска бизнес-партнеров:

- Совет предпринимателей Россия-Бразилия при Торгово-промышленной палате Российской Федерации: <https://clck.ru/3EPhVS>
- Деловой Совет БРИКС: <https://brics.tpprf.ru>

Контактная информация



11



Содержание

11.1.

Потенциальные партнеры

11.2.

Профильные организации

11.1. Потенциальные партнеры

Импорт

Розничная торговля

Carrefour



Французская мультинациональная корпорация розничной и оптовой торговли. В Бразилии владеет крупными сетями складских магазинов Atacadão и Maxxi Atacado, одноименной сети Carrefour, Sam's Club, Bompreço и др. Функционирует более 1 250 торговых точек во всех штатах Бразилии

Адрес: Via de Acesso Norte Km 38, 420, Empresarial Gato Preto, Cajamar, São Paulo
Тел.: +55 3004 2222, +55 0800 718 2222, +55 11 2103 5200
E-mail: atendimento@carrefour.com.br, ribrasil@carrefour.com
Сайт: www.carrefour.com.br, <https://ri.grupocarrefourbrasil.com.br/>

Импорт

Розничная торговля

Casino Guichard-Perrachon



Французская розничная компания, владелец крупных розничных сетей: Assaí Atacadista, Pão de Açúcar, Minuto Pão de Açúcar, Mercado Extra, Mini Extra, Compre Bem. По всей Бразилии открыто более 370 магазинов

Адрес: Cours Antoine Guichard 1, CS 50306, Saint-Etienne
Тел.: +33 4 7745 3131
Сайт: www.groupe-casino.fr

Импорт

Розничная торговля

Grupo Mateus



Один из крупнейших ретейлеров в Бразилии. Компания основана в 1986 г. Илсоном Матеусом Родригесом в городе Балсас, штат Мараньян. С тех пор Grupo Mateus значительно расширила свою деятельность, открыв более 250 торговых точек различных форматов (розничные, оптовые и онлайн-магазины) в девяти штатах Бразилии

Адрес: Avenida Daniel de la Touche, 73A, Cohama, São Luís, Maranhão
Тел.: +55 98 2108 3541
Сайт: www.grupomateus.com.br

Импорт

Розничная торговля

Supermercados BH



Одна из крупнейших розничных сетей в стране (более 330 магазинов). Основана в 1996 г.

Адрес: Rua Atalaia, 680, São Mateus, Contagem, Minas Gerais

Тел.: +55 31 3117 2600, +55 31 3117 2602

E-mail: atendimento@supermercadosbh.com.br,

lgpd@supermercadosbh.com.br

Сайт: www.supermercadosbh.com.br

Импорт

Розничная торговля

Электронная торговля

Americanas



Розничная компания, представлена по всей стране. Сети принадлежат более 1 800 магазинов, а также одноименная платформа электронной коммерции

Адрес: Rua Coelho e Castro 60, Saúde, Rio de Janeiro

Тел.: +55 21 4003 4848

E-mail: atendimento.acom@americanas.com

Сайт: <https://ri.americanas.io/en>

Импорт

Розничная торговля

DMA Distribuidora



Сеть супермаркетов в Бразилии. Основана в 1950 г. Компании принадлежат более 100 магазинов Eра Supermercados, Martplus и Viabrasil

Адрес: Avenida Nossa Senhora do Carmo, 1420, 7o Andar, São Pedro, Belo Horizonte, Minas Gerais

Тел.: +55 31 3389 5679

E-mail: ri@grupodma.com.br

Сайт: www.grupodma.com.br

Импорт

Дистрибьюторская деятельность

Leardini



Бразильская компания, основана в 1988 г. Начиная деятельность в сфере торговли рыбой и морепродуктами. Специализируется на импорте, экспорте, переработке и реализации рыбы, морепродуктов и готовых к употреблению рыбных продуктов, в том числе консервов. Также выпускает продукцию под собственными торговыми марками

Адрес: Rua Aníbal Gaya, 1075, Navegantes, Santa Catarina

Тел.: +55 47 3342 9900

E-mail: comex@leardini.com.br, comercial@leardini.com.br, compras@leardini.com.br

Сайт: www.leardini.com.br

Импорт

Дистрибьюторская деятельность

Bidfood



Крупный международный импортер и дистрибьютор продуктов питания и пищевых ингредиентов. Специализируется на поставках в гостинично-ресторанный сектор, работает с большинством заведений общественного питания и крупными сетями отелей в стране. Ассортимент включает более тысячи наименований товаров, в том числе рыбные консервы

Адрес: Rua Jacofer, 255, Jardim Pereira Leite, São Paulo

Тел.: +55 11 4146 7000

Сайт: www.bidfood.com.br

Импорт

Дистрибьюторская деятельность

Brazil Meat



Международная компания с головным офисом в Сан-Паулу, основана в 1974 г. Оптовый поставщик продукции на рынке Бразилии, импортирует и экспортирует продукцию более чем в 100 стран. Специализируется на торговле продуктами питания, включая мясо, рыбу, молочную продукцию и готовые к употреблению продукты

Адрес: Avenida das Nações Unidas, 8501, 1º Andar, Piñeiros, São Paulo

Тел.: +55 51 4042 0008

E-mail: contact@brazilmeats.com

Сайт: www.brazilmeats.com

Импорт

Дистрибьюторская деятельность

Электронная торговля

Loja EBD



Бразильская дистрибьюторская компания, основана в 1977 г. Также функционирует электронная площадка. Компания работает в девяти штатах Бразилии и специализируется на продуктах с длительными сроками годности, бытовой химии, табачной продукции, товарах повседневного спроса

Адрес: Rodovia Mário Covas, 472, Coqueiro, Ananindeua, Paraná

E-mail: ebdatende@ebdgrupo.com.br

Сайт: www.lojaebd.com.br

HoReCa

International Meal Company



Одна из крупнейших компаний в секторе HoReCa, ведет деятельность в Бразилии и США. В компании работает более 12 тыс. сотрудников, занятых в различных сферах деятельности (торговые центры, автострады, больницы, аэропорты и предприятия общественного питания)

Адрес: Avenida Doutora Ruth Cardoso, 4777, Conjunto A, 12º Andar, Jardim Universidade Pinheiros, São Paulo

Тел.: +55 11 3041 9500

E-mail: ri@internationalmealcompany.com

Сайт: <https://ri.internationalmealcompany.com>

11.2. Профильные организации

Организация	Контактная информация
Министерство сельского хозяйства, животноводства и снабжения МАРА (Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento)	Адрес: Esplanada dos Ministérios Bloco D, Brasília Тел.: +5561 3218 2089 Сайт: www.gov.br/agricultura/pt-br
Министерство рыболовства и аквакультуры МРА (Ministério da Pesca e Aquicultura)	Адрес: Esplanada dos Ministérios Bloco D, Brasília Тел.: +5561 3218 3144 E-mail: International@mpa.gov.br Сайт: https://www.gov.br/mpa/pt-br
Министерство развития, промышленности, торговли и услуг MDIC (Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços)	Адрес: Palácio Itamaraty, Esplanada dos Ministérios, Bloco H, Brasília Тел.: +5561 2027 7701 E-mail: mdic.gab@mdic.gov.br Сайт: https://www.gov.br/mdic/pt-br
Министерство экономики (Ministério da Economia)	Адрес: Palácio Itamaraty, Esplanada dos Ministérios, Bloco H, Brasília Тел.: +5561 3412 2515 E-mail: gabinete.ministro@economia.gov.br Сайт: https://www.gov.br/economia/pt-br
Министерство иностранных дел (Ministério das Relações Exteriores)	Адрес: Palácio Itamaraty, Esplanada dos Ministérios, Bloco H, Brasília Тел.: +5561 2030 6161 E-mail: portal@itamaraty.gov.br Сайт: https://www.gov.br/planalto/en
Таможенное управление Налоговой службы (Administração Aduaneira da Receita Federal)	Адрес: Esplanada dos Ministérios Ministério da Economia, Bloco P - 7º Andar, Brasília Тел.: +5561 3412 2722 Сайт: https://www.gov.br/receitafederal/pt-br/assuntos/aduana-e-comercio-exterior
Национальное агентство по санитарному надзору ANVISA (Agência Nacional de Vigilância Sanitária)	Адрес: SIA Trecho 05, Guará, Brasília Тел.: +5561 3462 4120, +55 61 3462 6921 E-mail: asnvs@anvisa.gov.br Сайт: www.gov.br/anvisa/pt-br/english
Агентство по развитию экспорта и инвестиций ApexBrasil (Agência de Promoção de Exportações e Inversões)	Адрес: SAUN, Quadra 5, Lote C, Torre B, Centro Empresarial CNC Asa Norte, Brasília Тел.: +5561 2027 0202 E-mail: investinbrasil@apexbrasil.com.br Сайт: https://apexbrasil.com.br/br/en.html
Национальный институт метрологии, качества и технологий INMETRO (Instituto Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial)	Адрес: Centro Empresarial Parque Brasília SIG, Quadra 1, Lote 985, 1º Andar, Setor de Indústrias Gráficas Brasília Тел.: + 5561 3348 6300, +5561 3974 3302 E-mail: Cabinet.presidencia@inmetro.gov.br Сайт: https://www.gov.br/inmetro/pt-br

Контактная информация

Организация	Контактная информация
Национальный департамент регистрации и интеграции бизнеса DREI (Departamento Nacional de Registro Empresarial e Integração)	Адрес: Esplanada dos Ministérios, Bloco F, Brasília Сайт: https://www.gov.br/empresas-e-negocios/pt-br/drei
Национальный институт промышленной собственности INPI (Instituto Nacional da Propriedade Industrial)	Адрес: Rua Mayrink Veiga, 9, Centro, Rio de Janeiro, Brasília Тел.: + 5521 3037 3000 E-mail: sepex@inpi.gov.br Сайт: https://www.gov.br/inpi/pt-br/
Палата внешней торговли (Câmara de Comércio Exterior)	Адрес: Ministério da Economia, Bloco J, Sala 900, Brasília Тел.: +5561 2027 7079, +5561 2027 7100, +5561 2027 7202 E-mail: secamex@economia.gov.br , camex.audiencia@economia.gov.br Сайт: www.gov.br/mdic/pt-br/assuntos/camex
Агентство промышленного развития Бразилии (Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial)	Адрес: Setor de Indústrias Gráficas, Quadra 4, Bloco B, Brasília Тел.: +5561 3962 8700 E-mail: gabinete@abdi.com.br Сайт: www.abdi.com.br
Бразильская корпорация сельскохозяйственных исследований (Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária)	Адрес: Parque Estação Biológica, Brasília Тел.: +5561 3448 4433 Сайт: www.embrapa.br/en/international
Торговое представительство Российской Федерации в Федеративной Республике Бразилия (Representação Comercial da Federação Russa na República Federativa do Brasil)	Адрес: SHIS QI 5, Chacara 12, Lago Sul, Brasília Тел.: +5561 3248 0766 E-mail: brasil@minprom.gov.ru Сайт: https://bra.minpromtorg.gov.ru
Совет предпринимателей «Россия – Бразилия»	Адрес: Российская Федерация, 109012, Москва, ул. Ильинка, 6/1, с.1 Тел.: +7 495 232 96 89 (доб. 2635) E-mail: ashakhina@phosagro.ru Сайт: http://rus-bra.tpprf.ru/ru

Государственная
поддержка экспорта
продукции АПК





Программа льготного кредитования

Предоставление сельхозтоваропроизводителям краткосрочных и инвестиционных кредитов по ставке не более 10%.

Компетентные органы: Минсельхоз России, РОУ АПК

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

Компенсация затрат на транспортировку продукции АПК

Компенсация затрат на транспортировку в размере 25% для всех направлений, а также 50% при осуществлении отгрузок в ряд стран африканского континента, Ближнего Востока и Юго-Восточной Азии. Получить компенсацию можно при условии перевозки продукции АПК, которая включена в перечень, утвержденный Правительством Российской Федерации.

Компетентные органы: Минсельхоз России, АО «РЭЦ»

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

Компенсация затрат на сертификацию продукции АПК на внешних рынках

Поддержка сертификации продукции АПК на внешних рынках в размере 50% или 90% затрат, фактически понесенных производителями в течение 12 месяцев. Получить компенсацию можно при условии сертификации продукции АПК, которая включена в перечень, утвержденный Минсельхозом России.

Компетентные органы: Минсельхоз России, АО «РЭЦ»

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

Программа продвижения продукции АПК на внешние рынки

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

Компетентные органы: АО «РЭЦ», Минсельхоз России

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

Компенсация затрат на участие в зарубежных выставочно-ярмарочных мероприятиях

Возмещение российским экспортерам затрат на аренду выставочной площади и оплату регистрационного сбора при участии в международных выставочно-ярмарочных мероприятиях, проводимых за пределами России. В течение года возмещаются расходы по не более чем пяти мероприятиям в размере 700 тыс. руб. субъектам малого и среднего предпринимательства и до 2 млн руб. — крупному бизнесу.

Компетентные органы: Минпромторг России, АО «РЭЦ»

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

Софинансирование затрат на участие в международных конгрессно-выставочных мероприятиях и деловых миссиях

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

Компетентные органы: Минпромторг России, АО «РЭЦ»

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

Полезная информация на сайте Агроэкспорта

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



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



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



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



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



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



Мы в социальных сетях:

Вконтакте: vk.com/aemcx



Яндекс Дзен: zen.yandex.ru/aemcx



Telegram: t.me/mcxae



Rutube: rutube.ru/channel/24261638



Связаться с нами:

Сайт: www.aemcx.ru

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

Почта: info@aemcx.ru

